

Trabajo Fin de Grado

Estudio sobre los agentes FIFA en el fútbol profesional

Autor

José Javier Josa Hernández

Director

Manuel Espitia Escuer

Facultad de Economía y Empresa/ Escuela Campus Paraíso

2014

Autor

José Javier Josa Hernández

Director

Manuel Espitia Escuer

Estudio sobre los agentes FIFA en el fútbol profesional

Administración y Dirección de Empresas

En el mundo del fútbol profesional los agentes FIFA o representantes son los encargados de intermediar entre las dos partes esenciales de este deporte, los jugadores y los clubs o sociedades deportivas. Estos agentes actúan en el mercado en representación de los jugadores y llegan incluso a ser creadores y dinamizadores de este mercado, el futbol de alta competición mueve cifras millonarias por el interés mediático que genera y por las audiencias y espectadores que atrae en la actualidad. En concordancia con lo anterior, se ha generado un alto grado de intermediación y profesionalización por la complejidad de las relaciones contractuales que vinculan a jugadores y clubs y el alto nivel de profesionalización a que ha llegado este deporte, todo ello ha derivado en un negocio que merece ser estudiado desde las ópticas de la economía y la administración de empresas.

A lo largo del estudio sobre los agentes FIFA, se plantean los mecanismos reguladores de esta actividad y se explican las principales pautas que tienen que cumplir aquellos profesionales interesados en realizar esta actividad profesional. Se analiza la estructura del sector a través de diversas medidas de concentración aplicadas a este mercado a nivel mundial, de las principales competiciones europeas y de la liga de fútbol profesional española. Además, se estudia la relación entre el número de agentes y de jugadores en los países de mayor relevancia en Europa y también con relación a los ‘valores de mercado’ de los jugadores que representan, y se concluye con un análisis de diversificación de las carteras de las diez agencias de representación más importantes del mercado mundial.

In the professional soccer world of today, the representatives or the agents of FIFA act as intermediaries between two essential parts of this sport, namely the players and the soccer clubs. Being representatives of the players, these agents often become the creators of this highly competitive market, in which the prestigious soccer clubs generate millions through the interest of the media and especially the spectators. That being said, there has been an immense increase in the agency business and its professionalism through the complexity of the contractual relationships, which exist between the professional players and the soccer clubs in the highly competitive soccer world of today. Due to the rising importance of this market in the soccer world, it has earned itself the right to be studied from an economical and operational perspective.

In this study of the FIFA agents, many regulatory mechanisms and guidelines will be presented that have to be considered if a certain person wants to become a certified agent. Furthermore, this study will analyze the structure of this sector by focusing on the main European competitions and “*La Liga*” of Spain and the means of concentration that are applied to the global market of agencies. In addition, the relation between the number of agents and players of the most relevant European soccer countries will be studied, and in relation of the values of this market, which the players and agents represent. Lastly, the conclusion will show an analysis of the diversification of the portfolio of the ten most important and influential agencies of the global market.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1.	INTRODUCCIÓN	
1.1.	Presentación.....	7
1.2.	Objetivos.....	8
1.3.	Contenido y utilidad.....	9
CAPÍTULO 2.	MARCO INSTITUCIONAL	
2.1.	Mecanismos reguladores y actividad profesional.....	11
CAPÍTULO 3.	CONCENTRACIÓN DEL MERCADO	
3.1.	Distribución por continentes.....	15
3.2.	El caso español.....	23
CAPÍTULO 4.	RELACIÓN AGENTES – JUGADORES	
4.1.	Estudio de simetrías en las grandes ligas europeas.....	29
4.2.	Jugadores federados y jugadores profesionales.....	33
CAPÍTULO 5.	GRANDES AGENCIAS Y SUS CARTERAS	
5.1.	Clasificación de las agencias por valor de carteras.....	39
5.2.	Diversificación de carteras.....	40
5.2.1.	Gestifute.....	40
5.2.2.	Mondial Sports.....	42
5.2.3.	Europe Sports Group.....	43
5.2.4.	Sportstotal.....	45
5.2.5.	Stellar Football.....	46
5.2.6.	Rogon Sports.....	47
5.2.7.	Mino Raiola.....	48
5.2.8.	First Eleven ISM.....	49
5.2.9.	Bahía Internacional.....	50
5.2.10.	Sports Entertainment Group.....	51
CAPÍTULO 6.	CONCLUSIONES	
6.1.	Conclusiones.....	53
6.2.	Limitaciones encontradas.....	55
ANEXOS.....		57
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		67

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. PRESENTACIÓN

El mercado del fútbol ha crecido a unos ritmos agigantados en los últimos años debido en gran parte a la internacionalización del mercado global, y a las grandes inversiones realizadas en este deporte dinamizadas por todo lo que rodea al fútbol, no solo lo deportivo sino también motivado por los resultados económicos secundarios que se generan en empresas, ciudades o familias.

No es extraño encontrar en la actualidad a inversores privados de cualquier país o fondos de inversión que compren clubes de fútbol con la mirada puesta en la rentabilidad económica futura, esta es la evidencia más importante del fútbol actual, el negocio que más ha crecido en los últimos tiempos. Pero lo que más ha contribuido a este gran crecimiento ha sido la internacionalización de este deporte. En los primeros años del siglo XXI empezó a crecer la idea de que futbolistas europeos o sudamericanos acabaran sus carreras deportivas en países donde el fútbol no era un deporte mayoritario. Los destinos más valorados eran China, Japón, Qatar, Arabia Saudita. Gracias a estos movimientos internacionales, el fútbol se ha desarrollado en todo el mundo y ha creado una estructura en los mercados locales organizada, asentada sobre las bases diseñadas por el organismo regulador a nivel internacional. Debido a esto en el

último lustro, han aparecido nuevos destinos como Tailandia, India, Irak, EE.UU. o Australia.

Con el auge que conlleva toda esta situación para el mundo del fútbol, las cifras económicas que movía este deporte fueron aumentando año a año, lo que hizo que apareciera con fuerza la figura del agente de futbolistas, aunque esta actividad llevaba ya muchos años implantada en el deporte. Esta aparición de los representantes ha hecho que aumenten los movimientos de futbolistas entre clubes de diferentes países, y también que aumente notoriamente las cifras en cuestión de gastos por fichajes.

Por las cuestiones anteriores, el fútbol se ha tornado en uno de los negocios con mayor tasa de crecimiento, y debido a esto, la figura de los agentes FIFA que cada año crecen en importancia en este mercado, merece ser estudiada desde una perspectiva económica y empresarial por ser el motor de este crecimiento y por las incertidumbres que genera su actividad.

1.2. OBJETIVOS

Como objetivo general el estudio se orienta sobre los agentes FIFA, ya que constituye una actividad profesional de especial relevancia en este mercado, en el que los reguladores mundial, supranacional y nacional actúan e influyen en la estructura de este mercado. Siendo además muy relevante el marco regulatorio en el que se desarrolla esta profesión.

Como objetivos más específicos numerar los siguientes:

- Calcular las diferencias en los índices de concentración que puede haber de un continente a otro.
- Estudiar el mercado español de agentes y comprobar los niveles de asimetría entre unos agentes y otros con respecto al número de jugadores en cartera y la valoración de los mismos.
- Analizar las relaciones entre el número de agentes y el número de jugadores en los cinco países con mayor cantidad de agentes en Europa.
- Realizar una clasificación de las grandes agencias y estudiar cada cartera mediante un análisis de diversificación basado en varios aspectos diferentes.

1.3. CONTENIDO Y UTILIDAD

El estudio sobre los agentes FIFA en el fútbol profesional está compuesto por seis capítulos. En el primer capítulo de introducción al trabajo, se presentan las ideas principales que se van a ir desarrollando a lo largo del proyecto, los objetivos que se persiguen con este estudio y el contenido junto con su utilidad.

El capítulo 2 consiste en la explicación del marco institucional de los agentes FIFA. En este apartado se explican las pautas que siguen los agentes para poder desarrollar esta actividad profesional, además de exponer los mecanismos reguladores con los que se encuentran los representantes en el desarrollo de su actividad.

A lo largo del capítulo 3 se analiza la estructura del mercado de los agentes, estudiando la concentración del mercado desde diversas medidas de análisis, como el Índice Herfindahl-Hirschman o el Índice de Gini. El primer índice se emplea para calcular los niveles de concentración que hay en los diferentes continentes, y del mismo modo en la liga española para conocer quiénes son los agentes que cuentan con mayor valor de cartera de clientes. El segundo índice solo se utiliza en el estudio del caso español. También, ayudándose de varios gráficos, se mide la asimetría que presenta el mercado español de agentes, tanto por número de jugadores como por valor de mercado de los mismos.

En el capítulo 4 se estudia la relación entre el número de agentes FIFA, con el número de futbolistas federados y con el número de habitantes de los cinco países con mayor número de agentes FIFA en Europa, que son Italia, España, Inglaterra, Alemania y Francia. Además, se realiza una segunda relación entre el número de jugadores federados y el número de jugadores profesionales, para calcular el número de jugadores, en los dos ámbitos, que representa por media un agente.

El capítulo 5 clasifica y presenta a las diez agencias de representación de futbolistas más valiosas a nivel mundial. En primer lugar se clasifican las agencias de mayor a menor valor total de la cartera de clientes. Y en segundo lugar, se realiza un análisis sobre la diversificación que presentan las diez carteras de las agencias en tres aspectos diferentes, sobre la nacionalidad de los jugadores que representa, sobre el puesto que ocupan en el terreno de juego, y sobre el país o liga de destino en la que juegan actualmente esos futbolistas.

El sexto y último capítulo son las conclusiones a las que se ha llegado una vez realizado la totalidad del trabajo. Además en este apartado se explican también las limitaciones que se han ido encontrando durante se realizaba el estudio.

Este estudio a cerca de los agentes FIFA tiene diversas utilidades en diferentes ámbitos debido a la importancia que han tenido los representantes en el crecimiento del fútbol en las últimas décadas, sobre todo a nivel económico. A nivel académico, este trabajo se puede utilizar para explicar aspectos teóricos como la concentración del mercado, pero desde una perspectiva práctica. A nivel empresarial, el mercado de los agentes de representación de futbolistas parece un mercado prohibido, es decir, solo unos pocos son capaces de realizar esta actividad profesional obteniendo grandes beneficios, pero con este estudio se deja claro la posibilidad de ejercer esta actividad ya que se muestra el camino que hay que seguir para realizarla y se expone la gran cantidad de agentes que hay en todo el mundo.

Además, este estudio puede ser utilizado por periódicos, revistas o medios deportivos como artículo sobre los agentes FIFA. Por ejemplo el apartado sobre “el caso español” se podría utilizar como análisis de la cantidad de agentes que operan en la liga española, y para comprobar las asimetrías que hay hoy en día en las diferencias de valor de los jugadores pertenecientes a unos clubes o a otros.

CAPÍTULO 2

MARCO INSTITUCIONAL

2.1. MECANISMOS REGULADORES Y ACTIVIDAD PROFESIONAL

Los intermediarios deportivos, más conocidos como representantes o agentes deportivos, son personas físicas que tienen como objetivo negociar un contrato de trabajo entre un jugador y un club, o entre clubes suscribiendo un contrato de transferencia. Estos agentes deportivos deben tener una licencia oficial que certifica la actuación como agente de jugadores, que se les será otorgada por la asociación correspondiente. La asociación última, que está por encima de todas es la FIFA (Federación Internacional del Fútbol Asociativo).

La FIFA se fundó en 1904 y tiene su sede central en Suiza. Es la institución que gobierna a todas las federaciones de fútbol de todo el mundo. También es la encargada de organizar las competiciones mundiales de fútbol en sus diferentes secciones. Además, tiene más países afiliados que la propia ONU (Organización de las Naciones Unidas). Cuenta con el apoyo de doscientas nueve afiliaciones.

Las actividades de representación solo pueden ser desarrolladas por las personas físicas que poseen la correspondiente licencia. Aunque existen dos situaciones excepcionales pero que no están bajo la jurisdicción de la FIFA. La primera situación es la referida a los padres, hermanos o esposa del jugador que pueden intermediar en los

contratos de su familiar. Y la segunda situación es la referida a un abogado legalmente autorizado por su país de domicilio.

Salvo en estas dos excepciones, los jugadores y clubes tienen prohibido contratar los servicios de los agentes deportivos que no presentan la licencia correspondiente. Las licencias de agente de jugadores son concedidas por la asociación del país de nacionalidad del solicitante. Si el solicitante tiene varias nacionalidades, se considerara la última nacionalidad obtenida.

Antes de la obtención de la licencia, el solicitante tiene que presentar una solicitud a su correspondiente asociación. Además, debe tener una reputación intachable, es decir, no haber tenido nunca una sentencia penal por delito financiero o violento. A parte de esto, el aspirante no podrá ocupar un puesto de funcionario en la FIFA, en una confederación, asociación, liga, o club relacionado con estas entidades.

Una vez superadas todas las condiciones previas, el solicitante debe realizar un examen escrito en el que se le evaluará sobre las normas del fútbol, especialmente las de transferencias, y sobre la legislación civil y derecho de obligaciones. El examen consta de veinte preguntas con respuestas múltiples, y estará aprobado si supera la puntuación mínima que será fijada por la FIFA, que se comunica a los aspirantes antes de la realización del examen.

Si el aspirante aprueba el examen teórico, la FIFA le obliga a seguir uno de las dos siguientes posibilidades. Una es la contratación de un seguro de responsabilidad profesional a su propio nombre que cubrirá los riesgos que puedan producirse en la actividad que realice el agente deportivo. La segunda posibilidad es la aportación de una garantía bancaria por un valor mínimo de 100.000 francos suizos que se abonarán en un banco del país centroeuropeo, como garantía por posibles daños futuros en la realización de la actividad intermediaria. La posibilidad será elegida por el solicitante.

Antes de entregarle la licencia, el solicitante debe firmar el código deontológico que es el rector de su actividad. Con todas estas condiciones cumplidas, la asociación correspondiente entregará la licencia al solicitante, la cual es estrictamente personal e intransferible.

Los intermediarios deportivos pueden perder la licencia por varios motivos. El primero es el no cumplimiento de las condiciones previas. El segundo es la pérdida

de la licencia por sanción. Esta sanción se impone por el no cumplimiento de los reglamentos, anexos o estatutos de la FIFA o asociaciones. El tercer motivo es la devolución de la licencia por la terminación de la actividad.

La licencia de agente de jugadores vence a los cinco años de su emisión. Para volver a conseguirla, el agente debe enviar una solicitud para volver a realizar el examen, el cual realizará en la siguiente sesión de examen disponible.

El contrato de representación con el jugador o club, es válido por un periodo máximo de dos años, aunque este puede ser prorrogado mediante un nuevo acuerdo también de la misma duración. En el contrato de representación es obligatorio que conste el nombre de todas las partes, la duración del contrato, la remuneración, las condiciones de pago, la fecha de fin del acuerdo y la firma de las partes (ver anexo I).

La remuneración del intermediario se calculará dependiendo de los ingresos brutos anuales del jugador al que represente, incluidas las primas que el agente haya negociado con fecha anterior a la firma del contrato. Los automóviles, inmuebles o bonificaciones no aseguradas no se incluirán en los ingresos brutos del jugador.

Las condiciones de pago de la remuneración se deberán decidir por adelantado, bien se puede realizar el pago al inicio del contrato, o bien se realizarán pagos al final de cada año de duración del contrato. Si el agente y el jugador no llegan a un acuerdo en relación a la consiguiente remuneración, el intermediario deportivo tendrá derecho a una compensación igual al 3% de los ingresos brutos del jugador.

Además de las funciones ya mencionadas que un agente FIFA realiza como son las negociaciones de los contratos entre el club y el jugador, también es común que ofrezcan otros servicios que complementan su actividad, como asesoramiento fiscal, financiero, legal, comercial, cuidado personal, o ayuda en su plan de carrera tanto en el mundo del fútbol como en sus estudios o trabajos secundarios con vistas a su retirada del fútbol profesional.

CAPÍTULO 3

CONCENTRACIÓN DEL MERCADO

3.1. DISTRIBUCIÓN POR CONTINENTES

En primer lugar, se va a realizar un análisis de la distribución geográfica de los agentes de futbolistas. En este primer paso se estudiarán las razones por las que los porcentajes de concentración varían dependiendo de la situación geográfica.

En el siguiente gráfico se puede observar la desigualdad en el número de agentes diferenciándolos por el continente de origen. Para realizar el análisis posterior de concentración, se han unido los continentes de Asia y Oceanía, para hacer el estudio con cuatro variables. Los datos se han extraído de la página web oficial de la FIFA.



Figura 3.1: Distribución geográfica de los agentes FIFA

	Nº AGENTES	CUOTA
EUROPA	4.773	68,33%
ÁFRICA	817	11,70%
AMÉRICA	884	12,66%
ASIA Y OCEANÍA	511	7,32%
	6.985	100,00%

Tabla 3.1: Distribución de agentes por continentes

Tanto en el gráfico como en la tabla de datos se puede observar la gran desigualdad que hay en la distribución geográfica de los intermediarios deportivos. Para poder analizar de mejor forma estos datos, se va a calcular el Índice de Herfindahl – Hirschman. Este indicador se utiliza para medir la concentración de los mercados, ya que toma en cuenta el número de competidores, como la participación de cada uno en el mercado.

El método para calcular el índice es el siguiente:

$$IHH = \sum (S_i)^2$$

Una vez calculado el índice los datos serían los siguientes:

	Nº AGENTES	CUOTA	IHH
EUROPA	4.773	68,33%	0,4669
ÁFRICA	817	11,70%	0,0137
AMÉRICA	884	12,66%	0,0160
ASIA Y OCEANÍA	511	7,32%	0,0054
	6.985	100,00%	0,5020

Tabla 3.2: Índice Herfindahl-Hirschman por continente

El cálculo de la concentración de agentes por continentes nos ha dado un resultado de 0,5020. Este análisis nos dice muy claramente que la concentración tiene un grado muy alto en el estudio por continentes. Se puede observar que Europa tiene más del doble de agentes en sus países que el sumatorio de los demás continentes. Si la distribución de agentes fuera homogénea el índice sería 0,25.

Esta alta concentración es debida a la gran influencia que tiene el fútbol europeo en el resto del mundo. Además, otro factor clave de esta concentración es el mayor nivel presupuestario que tienen los clubes europeos con respecto a otros clubes, por lo que los jugadores quieren emigrar al fútbol europeo donde los salarios son más altos y el nivel de sus ligas también es mayor. Como el nivel presupuestario en Europa es mayor, los agentes, que perciben sus salarios por porcentajes, estarán interesados siempre en mayor medida en estar en los países donde más puedan ganar, y eso en este mercado es en el continente europeo.

Tras analizar el grado de concentración de los agentes por continentes, ahora se va a realizar el mismo análisis pero dentro de cada continente, para conocer si también existe concentración, y en caso de que si exista, en que países se encuentra y porque motivos.

El continente africano presenta una concentración muy baja o cerca de ser nula, ya que el valor alcanzado por el Índice Herfindahl – Hirschman es de 0,04231 (ver anexo II). Esta baja concentración es debida al número de países que cuentan con agentes deportivos reconocidos por la FIFA, esta cuenta asciende a cuarenta y cinco países. Este es un número muy elevado teniendo en cuenta que el total de agentes registrados en asociaciones africanas es de 817 representantes. A continuación se presenta un grafico con la cuota de agentes de cada país con relación al número total de agentes.

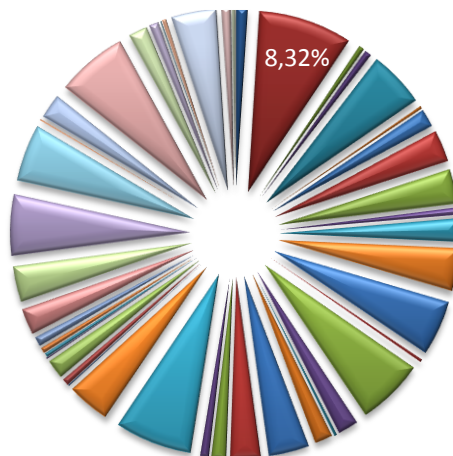


Gráfico 3.1: Distribución de los agentes en África

Observando el gráfico se puede comprobar que ninguna sección representa una cuota muy alta. Como se puede ver, la cuota más alta solo presenta un 8,32 % y se localiza en Argelia, contando con sesenta y ocho agentes en su país. Próximos a este país se encuentran Mali, Burkina Faso y Togo con cuotas por encima del 6 %.

África es un continente que aun está en vías de desarrollo, sus estructuras económicas y gubernamentales no ofrecen las mejores oportunidades para que los negocios deportivos se asienten definitivamente. En las últimas décadas ha mejorado muy significativamente la aportación africana al fútbol moderno, no es extraño encontrar en ligas europeas, sobretudo en la liga francesa o belga, a varios jugadores africanos por equipo.

Además, según un artículo del diario El País escrito por Jorge Molina, cuenta con un factor en contra, la amenaza de un grupo de agentes que buscan a familias con pocos recursos de cualquier país de África. Los agentes prometen contratos futbolísticos para sus hijos en grandes equipos europeos, o pruebas ya cerradas con varios clubs, y las familias a cambio de esto pagan una cantidad de dinero, gracias a los préstamos de familiares y amigos, difícilmente retornables. A la llegada a Europa los agentes no cumplen los contratos pactados. Los niños llegan al viejo continente con la esperanza y las ganas de luchar por un futuro mejor pero a su llegada se encuentran sin pruebas con clubs, sin dinero, sin hogar, y en un país del que no conocen nada.

Por causas como la explicada en el párrafo anterior los agentes deportivos no tienen la confianza necesaria para seguir creciendo por parte de los organismos y de las propias familias africanas, por lo que puede ser un motivo de la poca aparición de nuevos agentes en dicho continente.

En segundo lugar se va a estudiar el caso del continente europeo, donde las cifras de agentes deportivos son mucho más elevadas. Europa cuenta en total con 4.773 intermediarios deportivos, repartidos por los cuarenta y nueve países que tienen agentes asociados a sus federaciones. Además, esta cifra sigue creciendo gracias a que sigue aumentando la cifra de jugadores federados en el deporte del fútbol año tras año en todos los continentes.

El valor del Índice Herfindahl – Hirschman en el continente europeo es de 0,0964 (ver anexo II). Este valor representa la poca concentración que hay en Europa,

aunque esta muy próxima al valor 0,1 que es la frontera de la concentración media. A continuación se presenta el gráfico de la distribución donde se puede comprobar la asimetría entre muchos países con poca cuota y varios países que cuentan con una cuota significativa.

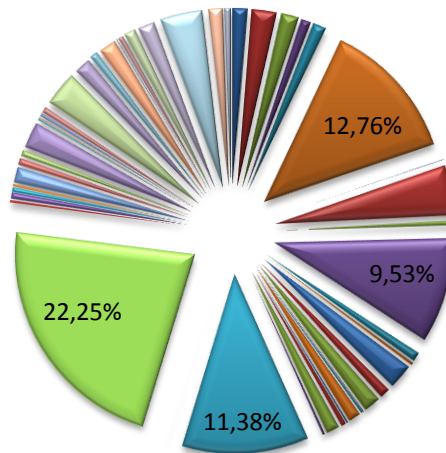


Gráfico 3.2: Distribución de los agentes en Europa

Observando el gráfico se comprueba la gran diferencia entre los países que tienen muchos agentes FIFA en sus federaciones y los que cuentan con pocos, que son la gran mayoría. Si se observan las cuatro secciones que tienen escritas sobre ellas los porcentajes de cuota, se comprueba que entre solo cuatro países aglutinan el 55,92 % sobre el total de agentes en Europa.

El país que cuenta con el 22,25 % del total de los agentes deportivos es Italia, que tiene un total de 1.062 intermediarios asociados a su federación. Como dato llamativo, decir que solo el país italiano, supera con creces a los demás continentes individualmente. En segunda posición aparece España con una cuota del 12,76 %, con 609. En tercer lugar esta Inglaterra con el 11,38 %, con 543, y en cuarto lugar Alemania con el 9,53 %, con 455 agentes.

Viendo la gran capacidad de generar agentes que tienen estos cuatro países, hace pensar que en Europa la concentración es alta, pero no es así debido a la gran cantidad de países que cuentan con un número reducido de agentes. Hay un total de veinticuatro países que tienen menos de cincuenta representantes en sus federaciones, un dato muy cercano a la mitad de los países que cuentan con agentes.

Las predicciones para el futuro dan datos cada vez más concentrados. En el periodo de un año, los cuatro países con cuota más alta han aumentado sus agentes en un 4,58 %, es decir, han elevado su cuenta en 118 agentes. Por lo contrario, el total de los cuarenta y cinco países restantes en el mismo periodo no han aumentado, siguen con el mismo número de agentes. Esto es debido a que hay países que si que han aumentado considerablemente su cuenta, por ejemplo Países Bajos que ha elevado su número de agentes en doce, pero también hay países que no siguen la tendencia general como es el caso de Francia que ha perdido treinta y cinco agentes o Ucrania que ha disminuido su cifra en catorce. Tras el estudio del continente europeo, se va a analizar la concentración en América.

La concentración en este continente mediante el Índice Herfindahl – Hirschman ha dado un valor de 0,1695 (ver anexo II). Este resultado presenta una concentración media en América, pero más próxima a una concentración alta que a una más débil.

En América hay veinticuatro países con agentes FIFA, elevando la cifra total de representantes en el continente a ochocientos ochenta y cuatro. Pero el resultado del índice nos da una concentración media alta debido a que de esos veinticuatro países, dieciocho tienen menos de veinticinco agentes, por lo que los seis países restantes se reparten la mayoría de la cuota. Además, dentro de estos dieciocho países minoritarios en cuota, once tienen cinco o menos intermediarios deportivos ligados a sus asociaciones, lo que hace que la concentración aun sea más clara. En el siguiente gráfico se puede comprobar la dispersión que hay entre los países con mayor número de agentes, la minoría, y los países con una cuota de representantes más baja.

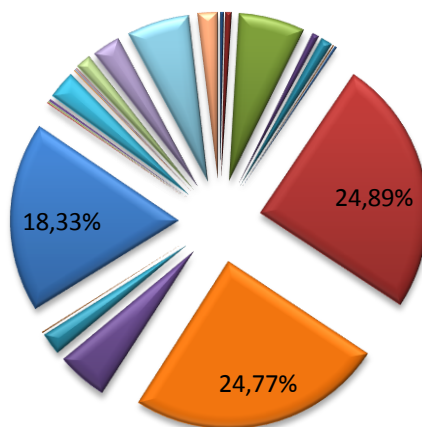


Gráfico 3.3: Distribución de los agentes en América

Aunque se ha comentado que eran seis países los que contaban con mayor número de agentes, en el gráfico se ve que realmente son solo tres países los que centran la importancia del resultado del índice Herfindahl.

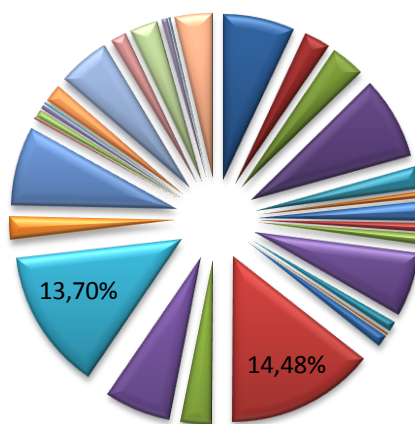
El país que presenta la cuota del 24,89 % es Argentina, con 220 agentes asociados. El segundo país representado en el gráfico de amarillo y con una cuota de 24,77 % es Brasil, que asciende su número de agentes a 219. El tercero con mayor número de agentes es EE.UU. que tiene asociados a 162 representantes. Los otros tres países que están por encima del resto son Colombia, Uruguay y Canadá, con 56, 53 y 43 agentes respectivamente.

Con el gráfico se comprueba el motivo de la concentración, ya que solo tres países forman más del 67 % del total. Hay que recalcar, que estos países con mayor cuota también son de los más grandes del continente americano, es decir, que tienen más habitantes por metro cuadrado que el resto de países, algo que también puede ser influyente en la diferencia del número de agentes con los demás países.

También indicar que tanto Brasil como Argentina, que presentan entre ellas dos el 50 % del total, son de los países donde más se practica el fútbol históricamente y además son de los países más galardonados. Brasil ha ganado la copa mundial en cinco ocasiones y Argentina la ha ganado en dos ocasiones. Además estos dos países son los que más exportan jugadores al fútbol europeo, en todas las ligas europeas de cualquier país, en casi todos los equipos se puede encontrar jugadores argentinos o brasileños.

Por último, se va a analizar el caso del continente asiático junto con Oceanía. Como ya se ha comentado, se han unificado estos dos continentes para tener solo cuatro variables a analizar, además el número de países en Oceanía eran tan pequeño que no se podía medir la concentración debido a que Australia monopoliza prácticamente toda la cuota de agentes.

Gráfico 3.4: Distribución de los agentes en Asia y Oceanía



El Índice Herfindahl – Hirschman para esta unión de continentes da un valor de 0,0743 lo que dice que la concentración en esta zona geográfica es baja (ver anexo II). El valor de la concentración de Asia y Oceanía esta en un punto intermedio entre la concentración del continente africano y la de Europa.

La baja concentración es debida a que no hay ningún país que presente un número de agentes muy elevado, la República de Corea es el país con mayor número de agentes, cuenta con setenta y cuatro representantes. Comparado con otros continentes, este número es muy bajo, por lo que se entiende que los agentes están más repartidos entre todos los países, por lo que hay una mayor fragmentación.

Como se puede comprobar en el gráfico, solo hay dos países que destacan por tener una cuota más alta con respecto a los demás. El primero es la ya mencionada República de Corea que presenta un 14,48% del total de agentes. Muy próximo esta Israel, con setenta agentes asociados a su federación y con una cuota del 13,70 %. A pesar de que estos dos países presentan cuotas altas, la concentración es baja ya que los veintiocho países restantes se reparten el resto de la cuota muy homogéneamente, exceptuando varios casos como Japón, Australia, Arabia Saudí, Irán y Kuwait que tienen una cuota entre el 6 % y el 8%.

Indicar que hay once países con cinco o menos agentes FIFA en sus asociaciones, lo que representa menos del 1 % individualmente, con respecto al total de la unión de los dos continentes. Este dato es el que más pronuncia la baja concentración, y lo que reduce la gran cuota de los dos países con mayor número de agentes.

3.2 EL CASO ESPAÑOL

Se va a realizar un estudio sobre el nivel de concentración que presenta la liga española. Para realizar este análisis, se han buscado los representantes de todos los jugadores de la primera división nacional y se han agrupado por agentes, es decir, a cada agente se le ha otorgado el número de jugadores que representa en la primera liga española con su respectivo valor de mercado, para calcular la concentración sectorial por el valor de cartera de cada agente.

En algunos casos, ha sido imposible establecer el agente a determinados jugadores por falta de información, por lo que la denominación de este segmento se nombra como otros.

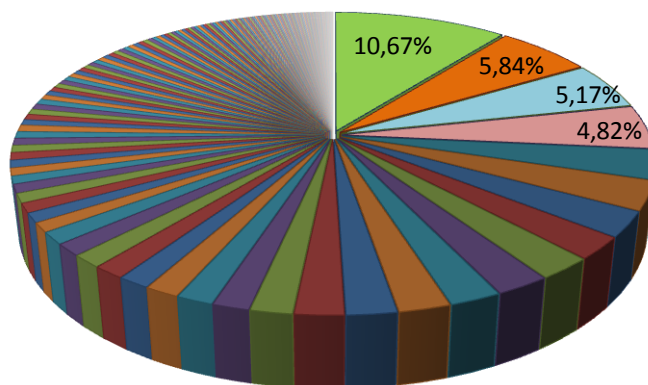
En primer lugar, se va a presentar el gráfico sectorial de la cuota, medida por el valor de mercado de los jugadores, que maneja cada agente. El número total de agentes que cuentan con algún representado en la liga española asciende a 165.

Los datos de los valores de mercado de los jugadores se han extraído de la pagina web transfermarkt.es, donde le dan un valor a cada futbolista según su rendimiento tanto presente como futuro. Este valor de mercado es el precio en términos empresariales, y puede aumentar o disminuir en consecuencia con las actuaciones de los jugadores.

Como se puede observar en el gráfico, la concentración es prácticamente nula. Únicamente hay un agente que representa más del 10% de cuota, esta agencia es Gestifute, dirigida por Jorge Mendes, que maneja un total de 15 jugadores en la primera división española. La cuota de esta agencia es tan elevada con respecto al resto debido a la presencia en su cartera de varios futbolistas que tienen unos valores de mercado muy superiores al resto, como es el caso de Cristiano Ronaldo que tiene un valor de 100 millones de Euros.

Por detrás de esta, con un 5,84% está el apartado de “Otros”, que como ya se ha comentado son jugadores a los que no se les ha podido asignar un agente por falta de información. De este segmento decir que la cuantía de jugadores que no se ha encontrado su representante asciende a 49 futbolistas y que presentan un valor de mercado total de 145,4 millones de Euros.

Gráfico 3.5: Distribución de las agencias por valor de mercado en la liga española



En tercer lugar con una cuota del 5,17% aparece la agencia española con más reputación en el mercado a nivel mundial, Bahía Internacional dirigida por José Antonio Martín “Petón”. Esta agencia cuenta con un total de 23 futbolistas con un valor total de mercado de 128,6 millones de Euros.

El siguiente lugar lo ocupa Jorge Messi, el padre y agente de Lionel Messi. Cuenta con una cuota del 4,82% únicamente con el valor de mercado de su hijo que asciende a 120 millones de Euros, el jugador con más valor de mercado del fútbol mundial.

Los restantes intermediarios deportivos acumulan una cuota del 73,5%, repartida en 161 agentes. La cuota de cada uno de estos agentes es variada, desde 3,22% hasta un 0,03%, lo que explica la nula concentración que hay en el mercado de agentes de la liga española.

Para poder analizar de una forma más aproximada dicha concentración, se ha realizado el Índice Herfindahl – Hirschman. La realización de este cálculo nos ha dado un valor de 0,0300 (ver anexo III).

Al darse un resultado muy por debajo del 0,1 que marca la baja concentración, se puede decir que en la liga española el mercado de agentes tiene una concentración muy baja o nula.

La concentración del mercado se mide a través de varios indicadores, entre ellos el Índice Herfindahl y el Índice de Gini, este último es más sensible a las asimetrías entre los agentes por lo que resulta más representativo de la situación que el de Herfindahl.

El resultado en el Índice de Gini toma valores entre 0 y 1, donde el 1 es la máxima concentración posible, es decir, todo el mercado es abastecido por un único agente, y donde 0 es la mínima concentración posible, es decir, infinito número de agentes abastece el mismo mercado.

El coeficiente Gini se ha calculado a través del método de Deaton (1997), donde la fórmula es la siguiente:

$$G = \frac{N + 1}{N - 1} - \frac{2}{N(N - 1)\mu} (\sum_{i=1}^n P_i X_i)$$

N: número de agentes del mercado

μ : media del valor total de mercado de los jugadores por agente

Pi Xi: orden por el valor de cada agente

El Índice de Gini da un resultado de 0,1807 mucho más próximo a 0 que a 1 por lo que se puede decir que la concentración en el mercado de la primera liga española es muy baja. Este resultado respalda con más fuerza el resultado obtenido con el cálculo del Índice Herfindahl–Hirschman.

Para explicar de una forma más gráfica la asimetría que se da en el mercado español, se exponen dos gráficos relacionando en uno el número de jugadores por agente para comprobar la asimetría con respecto a la recta homogénea, y el segundo relaciona también el valor de mercado de los jugadores por agente con respecto a la recta de simetría perfecta.

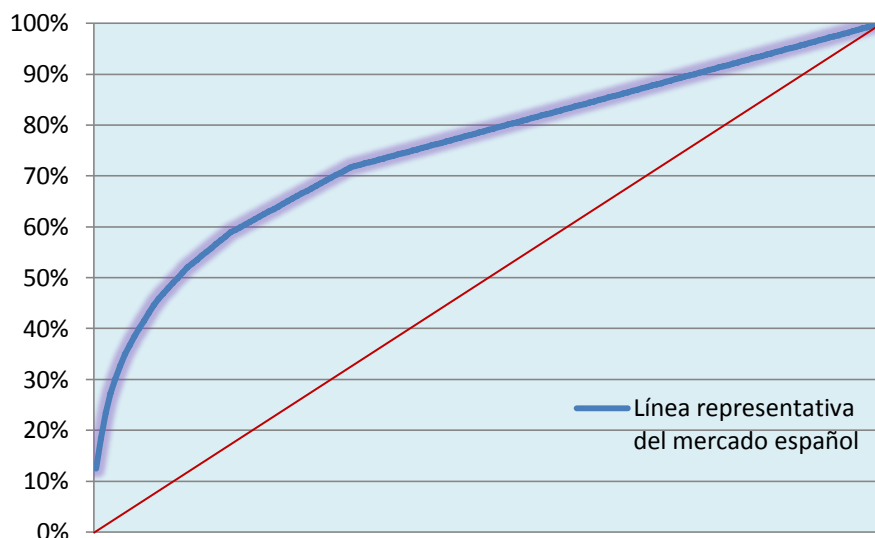


Gráfico 3.6: Asimetría de número de jugadores por agente

En este primer gráfico, en el eje de ordenadas se sitúa el número de jugadores que participan en la liga española donde el 100% son 392 jugadores. Y en el eje de abscisas se sitúan los agentes donde el 100% son 165, ordenados de mayor a menor número de jugadores representados.

Como se observa la línea azul es la representación de la relación de la liga española entre jugadores y agentes, la cual expone la asimetría que hay con respecto a la recta homogénea. Solo el 10% de los agentes representan al 50% de los jugadores de la liga española. Si seguimos ascendiendo en la línea azul, el 20% de los agentes controlan a más del 60% de los jugadores. A partir del 65% mirando el eje de ordenadas, la línea azul comienza a tornarse cada vez mas recta ajustándose poco a poco a la recta homogénea de perfecta simetría.

Para recalcar la asimetría con respecto al número de jugadores cabe decir que solo 18 agentes controlan a 196 jugadores, el 50% del total, y el resto de agentes que son 147 representan a otros tantos jugadores.

En el segundo gráfico se va a relacionar el valor de mercado de los jugadores con los agentes FIFA para comprobar, del mismo modo que en el gráfico anterior, si existe simetría o no.

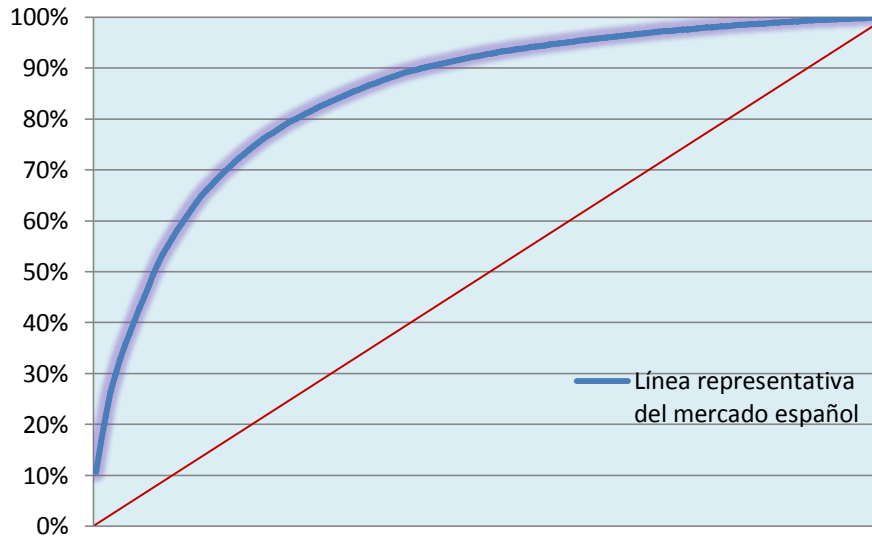


Gráfico 3.7: Asimetría del valor de mercado de los jugadores por agente

En el eje de ordenadas se sitúa el valor de mercado de los jugadores que compiten en la liga española donde el 100% son 2.487,9 millones de Euros. Y en el eje de abscisas se sitúan los agentes donde el 100% son 165, igual que en el anterior.

Como se puede observar en el gráfico, la asimetría es más pronunciada en este segundo análisis. El 10% de los agentes representan a los jugadores que tienen un valor de mercado del 50% del total, es decir, el 10% de los agentes controla un valor total de 1.243,95 millones de Euros. Este dato resalta la gran asimetría.

Si continuamos la línea azul, el 20% de los agentes casi controla el 75% del valor de mercado total, es decir 34 agentes representan a jugadores por valor de 1.865,9 millones de Euros. Un dato que subraya el nivel de asimetría es que el 50% de los agentes, 83, controla más del 92% del total de valor de mercado de los jugadores que juegan en la liga española. O explicándolo desde el otro punto de vista, 83 agentes, el 50% del mercado, controlan el 7% del valor total de los jugadores.

CAPÍTULO 4

RELACIÓN AGENTES – JUGADORES

4.1. ESTUDIO DE SIMETRÍAS EN LAS GRANDES LIGAS EUROPEAS

En este apartado, se realiza un análisis para detectar si existe alguna simetría entre el número de agentes y el número de futbolistas federados, con ello se pretende detectar la estructura de cada uno de estos ámbitos. Para esto se van a analizar los cinco países con mayor número de agentes en Europa, Italia, España, Alemania, Inglaterra y Francia.

En el estudio se han tenido en cuenta los agentes con licencia FIFA, y los jugadores federados tanto hombres como mujeres. Un jugador federado es un futbolista que está registrado en la federación donde practica el deporte, lo que le concede la oportunidad de participar en las competiciones organizadas por esa federación. Por jugador federado se contemplan desde los niños que comienzan a participar en las ligas menores, hasta los jugadores de la primera división del país.

No cabe confundir el término jugador federado con jugador profesional. Dentro del término jugador federado, se puede diferenciar entre jugador aficionado y jugador profesional. El jugador profesional es el que tiene un contrato en vigor con un club, por el cual percibe una cantidad de dinero superior a los gastos que tiene por la práctica del fútbol. A los restantes se les considera jugadores aficionados.

En la tabla se presentan los datos del número de jugadores federados y el número de agentes FIFA asociados a cada país. Además, se incluye el dato de número de habitantes de los cinco países a estudiar para poder relacionar el número de agentes y jugadores en cada país a estudio. Estos datos se han extraído de las federaciones de futbol o de los ministerios de deporte de cada país.

	Nº AGENTES	Nº JUGADORES	Nº HABITANTES
ESPAÑA	609	855.987	47.129.783
FRANCIA	211	1.703.545	66.007.374
ITALIA	1062	2.450.000	59.433.744
INGLATERRA	543	2.090.000	51.113.205
ALEMANIA	455	6.800.128	80.219.697

Tabla 4.1: Número de agentes FIFA, jugadores federados y habitantes en las cinco grandes ligas europeas

Como se puede comprobar observando la tabla, existe una notable disparidad entre el número de agentes FIFA que operan en un país y el número de jugadores federados de ese mismo país.

La lógica hace pensar que a mayor número de jugadores federados, más agentes tendría el mercado, ya que más contratos hay que gestionar, pero esta previsión no se cumple en los cinco grandes países europeos. Los datos referidos se exponen en los tres gráficos sectoriales, el primero presenta el número de agentes FIFA que tiene cada uno de los cinco países a estudio, el segundo presenta el número de jugadores federados que practica el fútbol en cada federación, y por último, el tercer gráfico presenta el número de habitantes de cada país.

Con estos tres gráficos se puede comprobar que no se detecta ninguna relación entre el número de agentes FIFA con el número de jugadores federados, y entre el número de agentes con el número de habitantes del país. En el único caso que se percibe cierta relación es cuando se observa la relación entre el número de jugadores federados con el número de habitantes, aunque en algún caso esa relación no es tan simétrica.

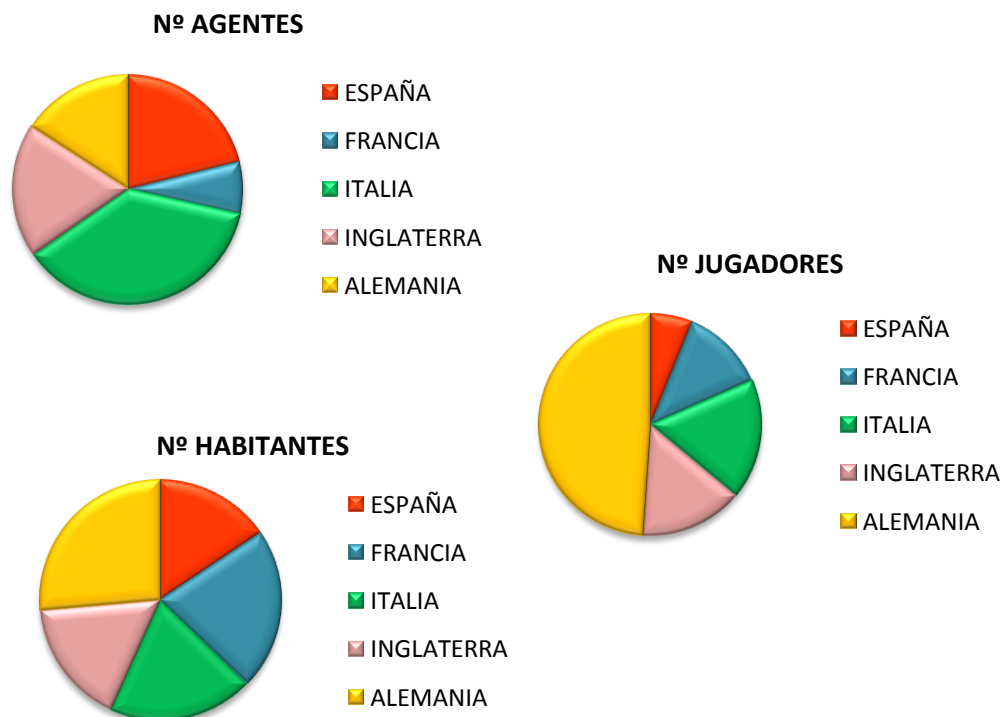


Gráfico 4.1: Distribución circular del número de agentes FIFA, número de jugadores federados y habitantes en los cinco países

Esta asimetría cabe ponerla en relación con los porcentajes del número de jugadores de cada país por la población de ese mismo país, y el número de agentes asociados a cada federación por la población de cada país.

En el primer apartado, se exponen las posiciones de los cinco países según los practicantes con los que cuentan. El país que cuenta con mayor porcentaje de población que practica el fútbol en cualquier categoría es Alemania que presenta un 8,48%. Un dato muy elevado teniendo en cuenta que de los cinco países analizados es el segundo que menos agentes deportivos tiene en su asociación, con 455 representantes.

En segundo y tercer lugar están Italia e Inglaterra con una cuota muy cercana entre ellas, con un 4,12% y un 4,09% respectivamente. El dato italiano de población que practica fútbol llama la atención por ser muy bajo teniendo en cuenta que es el país con más agentes FIFA a nivel mundial, con 1.062 agentes asociados a su federación. En cuarta posición aparece Francia con una cuota del 2,58%, es decir, de cada cien ciudadanos franceses dos y medio practican el fútbol federado. Y en quinta posición, el país que presenta la cuota más baja en la práctica del fútbol es España, con un 1,82%.

Este dato es llamativo teniendo en cuenta que la liga española es de las más competitivas y de las más seguidas por los aficionados, pero también hay que destacar la cantidad de futbolistas extranjeros que militan en equipos españoles. También nombrar la importancia que otros deportes tienen en España, como el baloncesto que cuenta con 400.153 practicantes, la caza deportiva con 350.765 federados, o el golf con 294.884 licencias.

En el segundo apartado, se clasifican los cinco países analizados según el número de agentes sobre la población total, de mayor a menor porcentaje. El primer puesto, es decir, el país que cuenta con mayor cuota de agentes según su población es Italia, con un 0,0018%. La cuota del país italiano es muy elevada con respecto a los demás países.

En segundo lugar aparece España con una cuota de agentes por población del 0,0013%. A continuación están Inglaterra y Alemania, con una cuota del 0,0011% y 0,0006% respectivamente. En último lugar, con una cuota muy baja teniendo en cuenta los porcentajes de las otras cuatro naciones esta Francia, con un 0,0003%, una cuota seis veces inferior a la que presenta Italia.

Del posicionamiento de los países en las dos clasificaciones descritas en los párrafos anteriores se deriva la conclusión de que cuatro de los cinco países analizados presentan una notable asimetría.

Los casos más claros de la falta de simetría son Alemania y España. El país alemán está en primera posición en el número de futbolistas federados en relación con la población total, pero es llamativo que en la relación de agentes por población se sitúa en la posición número cuatro, lo que resalta la asimetría existente entre el número de jugadores y el número de agentes FIFA. En España la situación es la contraria, se sitúa en último lugar en la relación de jugadores federados por la población total, pero está en segunda posición en el número de agentes entre la población, lo que evidencia una asimetría pero en este caso diferente a la que ocurre con Alemania, es decir, en el país alemán hay mayor número de jugadores que agentes en relación con la población, pero en España la asimetría se manifiesta por el gran número de agentes para el reducido número de personas que practican el fútbol.

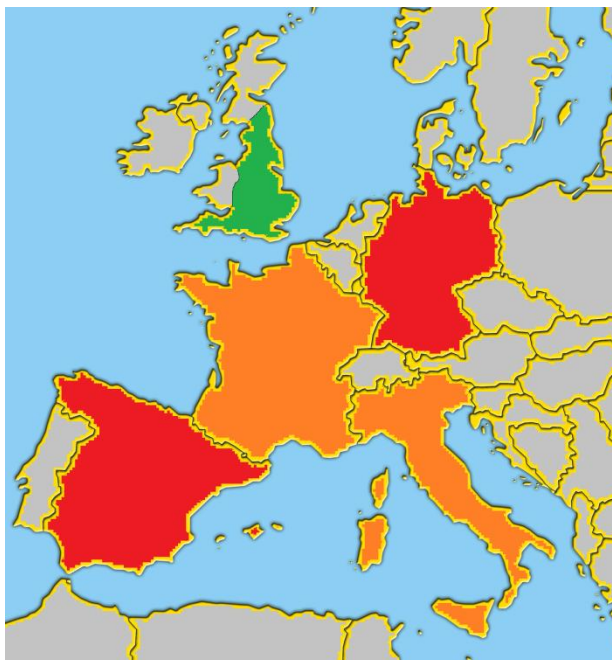


Figura 4.1: Relación de la asimetría entre el número de agentes y jugadores en las cinco grandes ligas. De color rojo, los países asimétricos. De color naranja, presentan una asimetría media. De color verde, tiene una perfecta simetría.

En Italia y Francia las asimetrías son menos abruptas, ya que ambos países solo ven modificada su posición en ambas clasificaciones en un lugar. Italia se sitúa en segunda posición en la relación de jugadores con la población y en primer lugar en el número de agentes. Y Francia está en cuarto lugar en la clasificación por número de jugadores, y en último lugar en el total de agentes por la población.

El único país que presenta simetría en las dos clasificaciones es Inglaterra ya que no varía su posición en ambas, situándose en tercer lugar en las dos tablas. Con estos datos no se quiere decir que en el país anglosajón exista una perfecta simetría entre jugadores y agentes FIFA, pero en relación con los otros países estudiados, es el único que presenta una relación consecuente entre el número de jugadores entre la población y entre el número de representantes totales del país.

4.2. JUGADORES FEDERADOS Y JUGADORES PROFESIONALES

En el intento de encontrar una relación más aproximada del número de agentes que hay por jugador en cada uno de estos cinco países, se va a centrar el estudio únicamente en los jugadores masculinos profesionales de cada país, sumando para ello los jugadores de las divisiones de ámbito nacional de cada país, ya que en estas ligas los

contratos deportivos están profesionalizados. No se han tenido en cuenta por lo tanto ni los jugadores aficionados, ni los jugadores profesionales que juegan en ligas de ámbito regional o autonómico.

	Nº AGENTES	Nº JUG. TOTALES	Nº JUG. PROFESIONALES
ESPAÑA	609	855.987	2.570
FRANCIA	211	1.703.545	3.590
ITALIA	1062	2.450.000	2.581
INGLATERRA	543	2.090.000	2.816
ALEMANIA	455	6.800.128	3.631

Tabla 4.2: Relación de número de agentes FIFA, con jugadores federados y jugadores profesionales

En el gráfico de barras se representa el número de jugadores que hay por agente teniendo en cuenta a todos los practicantes federados de fútbol en cada uno de estos cinco países, ya sean profesionales, aficionados, hombres o mujeres.

Como se puede observar, Alemania es el país que cuenta con mayor número de jugadores federados por agente. La cantidad asciende a 14.945 jugadores por agente FIFA. Este número es muy elevado por dos motivos, primero por el gran número de personas tanto masculinas como femeninas que practican el fútbol, y segundo por la escasez de agentes en el mercado alemán, que presenta una cantidad muy baja con respecto a otros países similares en estructura de jugadores y ligas.

Seguido a Alemania se encuentra Francia con 8.073 jugadores por agente. El motivo de tan elevado número es la escasez de agentes FIFA que presenta este país. Solo cuenta en su federación con 211 agentes asociados. Por detrás, le sigue Inglaterra con 3.848 jugadores federados por representante, un dato más acorde a las cifras medias del mercado, que como ya se ha comentado en el apartado anterior, Inglaterra cuenta con una relación de agentes-jugadores más simétrica que los demás países a estudio. En cuarta posición aparece Italia. Este país presenta una cifra de jugadores por agente más reducida debido a la gran cantidad de agentes FIFA con los que cuenta la federación italiana. Es el país del mundo que más representantes tiene por lo que la cuantía asciende a 2.306 jugadores por agente. En último lugar se sitúa España con 1.405 jugadores por agente. El resultado del país español es el más reducido por dos motivos. En primer lugar, España es la segunda potencia en relación a número de agentes asociados a su federación, cuenta con 609 representantes afiliados. Y en segundo lugar, la cifra de practicantes del fútbol es muy escasa teniendo en cuenta la importancia que

tiene el fútbol en este país, y más teniendo en cuenta los recientes campeonatos ganados por la selección española de fútbol. Estos dos motivos hacen que el número de jugadores por agente sea el más reducido de los cinco países.

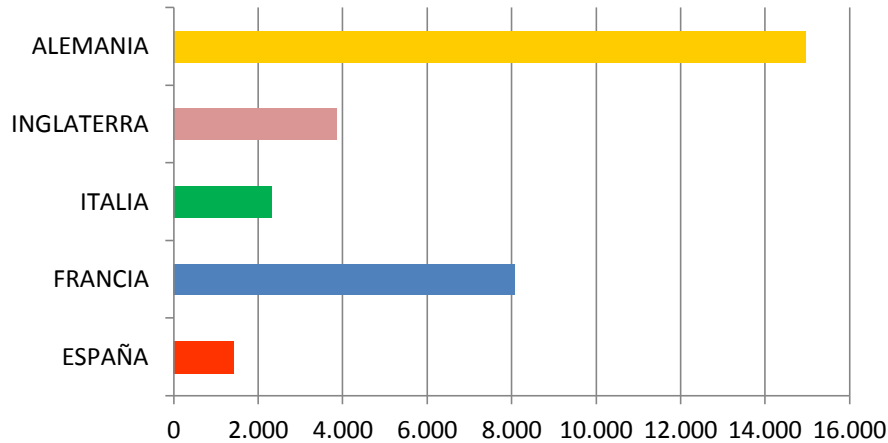


Gráfico 4.2: Número de jugadores federados por agente y país

Una vez analizado el gráfico de barras con el número total de jugadores federados, se va a pasar a explicar un nuevo gráfico de barras relacionando los jugadores que tiene un agente en los mismos cinco países, pero ahora solo teniendo en cuenta los jugadores profesionales que juegan en las ligas nacionales. Así de esta forma se cierra más el número de jugadores por agente y se aproximan más los resultados a la realidad, ya que son estos jugadores los que mayor tasa de contratación de agentes presentan.

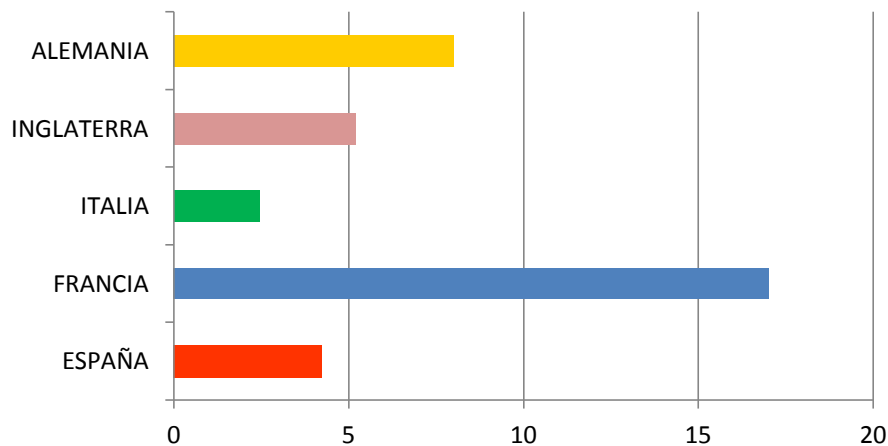


Gráfico 4.3: Número de jugadores profesionales por agente y país

Si los datos de los jugadores federados entre un país y otro eran muy dispares, los datos de jugadores profesionales de las ligas de ámbito nacional son más parecidos entre los cinco países. Solo hay una diferencia máxima cercana a los 1.000 jugadores, entre Alemania y España, pero la diferencia teniendo en cuenta todos los jugadores federados era casi de 6 millones de diferencia, también entre ambos países. Este dato hace resaltar que aunque los practicantes del fútbol a nivel aficionado pueden ser dispares, la cantidad de jugadores profesionales que compiten en ligas nacionales es más simétrica entre los cinco países.

Observando el gráfico de barras situado arriba, el país que cuenta con mayor número de jugadores por agente es Francia con un resultado de 17. Este dato es más elevado que el del resto de países debido al reducido número de agentes FIFA asociados a su federación y a que es el segundo país con mayor número de jugadores profesionales por detrás de Alemania.

Por detrás de Francia las cifras entre los países están más próximas. En segundo lugar se sitúa Alemania con un dato cercano a 8 jugadores por agente. Este resultado es más elevado que los otros tres restantes países por la mayor cantidad de jugadores profesionales con los que cuenta Alemania, que ascienden a 3.631 jugadores superando en 1.000 jugadores a Italia y España, y en más de 800 a Inglaterra.

En tercer y cuarto lugar se encuentran Inglaterra y España, con 5 y 4 jugadores por agente FIFA respectivamente. Las cifras de los dos países están muy próximas debido a que la cuantía de agentes es muy cercana, con España un poco por encima, y la cifra de jugadores también es muy parecida, en este caso Inglaterra presenta un número mayor.

Italia es el país que cuenta con el menor número de jugadores por agente debido a la gran cantidad de agentes FIFA, como ya se ha comentado en otros apartados, y también porque tiene un número de jugadores profesionales más reducido que otros países, muy próximo al número de jugadores de España. Por esto el resultado es de casi dos jugadores y medio por cada agente deportivo.

Como se ha ido comentado a lo largo de todo el apartado la asimetría que hay en la relación de los jugadores, tanto profesionales como federados, con los agentes FIFA de cada país es significativa exceptuando el caso de Inglaterra, ya que en todas las

clasificaciones que se han realizado, agentes por población, jugadores por población, jugadores federados por agente y jugadores profesionales por agente, sale situada en tercera posición lo que refrenda la simetría que hay en el mercado inglés.

CAPÍTULO 5

GRANDES AGENCIAS Y SUS CARTERAS

5.1. CLASIFICACIÓN DE LAS AGENCIAS POR VALOR DE CARTERAS

En este apartado se van a estudiar las diez agencias más importantes a nivel mundial de representación de futbolistas. Para ello se va a exponer en la siguiente tabla su país de origen, su agente FIFA más influyente, el número de jugadores que posee cada agencia haciendo referencia a los clientes con mayor valor de mercado y el valor de mercado total de cada cartera.

Para establecer una clasificación se ha tomado el valor total de las carteras para situar a cada agencia o agente en su posición correspondiente. A continuación se inserta la tabla clasificatoria con las diez agencias a analizar.

NOMBRE	AGENTE	PAÍS	Nº JUG.	ESTRELLA	VALOR TOTAL
GESTIFUTE	JORGE MENDES	PORTUGAL	59	RONALDO	776.430.000
MONDIAL SPORTS	PIERRE FRELOT	FRANCIA	72	WITSEL	669.050.000
EUROPE SPORTS GROUP	ISRAEL ROLIM DO CARMO	BRASIL	570	ENZO PEREZ	392.830.000
SPORTSTOTAL	VOLKER STRUTH	ALEMANIA	74	REUS	378.800.000
STELLAR FOOTBALL	JONATHAN BARNETT	REINO UNIDO	107	BALE	364.930.000
ROGON SPORTS	ROGER WITTMANN	ALEMANIA	74	DRAXLER	297.900.000
MINO RAIOLA	MINO RAIOLA	ITALIA	39	POGBA	276.480.000
FIRST ELEVEN ISM	FRANJO VRANJKOVIC	CROACIA	96	LOVREN	268.650.000
BAHIA INTERNACIONAL	JOSE ANTONIO MARTIN	ESPAÑA	62	JAVI MARTINEZ	268.600.000
SPORTS ENTERT. GROUP	MAIKEL STEVENS	HOLANDA	179	VAN PERSIE	234.800.000

Tabla 5.1: Clasificación mundial de las diez agencias con mayor valor de cartera

Se presenta la diversificación de las carteras de cada agencia teniendo en cuenta tres aspectos diferentes, la nacionalidad de los jugadores, el puesto en el terreno de juego que ocupan y el país donde juegan actualmente.

El puesto en el campo se compara con las medias de las diez agencias. Estas medias se tienen en cuenta como la perfecta distribución de las carteras y se presentan en la siguiente tabla, ya que se van a utilizar en el desarrollo del capítulo.

MEDIAS	
PORTEROS	3,97%
DEFENSAS	28,88%
MEDIOS	47,66%
DELANTEROS	19,49%
	100,00%

Tabla 5.2: Valores medios de las diez agencias por puesto en el campo

5.2. DIVERSIFICACIÓN DE CARTERAS

5.2.1. Gestifute

La agencia de nacionalidad portuguesa cuenta en su cartera de clientes con los mejores jugadores de fútbol del momento como es Cristiano Ronaldo, el segundo jugador más valorado. Además como se puede observar en la tabla superior, es de las agencias que menos jugadores representa pero en cambio es la que mayor valor total posee, debido a los grandes precios que tienen sus jugadores. En las tablas de diversificación, el cuadro de origen se refiere a la nacionalidad del jugador y el cuadro de destino al país donde juega actualmente.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
PORTUGAL	70,18%	MEDIO	49,12%	PORTUGAL	40,35%
BRASIL	14,04%	DEFENSA	28,07%	ESPAÑA	19,30%
MEJICO	5,26%	DELANTERO	21,05%	INGLATERRA	8,77%
COLOMBIA	3,51%	PORTERO	1,75%	GRECIA	7,02%
ARGENTINA	3,51%		100,00%	TURQUIA	5,26%
FRANCIA	1,75%			CHIPRE	5,26%
PERU	1,75%			RUSIA	3,51%
	100,00%			FRANCIA	3,51%
				BRASIL	3,51%
				CHINA	1,75%
				ITALIA	1,75%
					100,00%
HERFINDAHL	0,518		0,365		0,223

Tabla 5.3: Diversificación en origen, puesto y destino de Gestifute

Como se observa en la tabla de diversificación, el 70,18% de los jugadores son del mismo país de origen que la agencia portuguesa Gestifute. Esto quiere decir que la empresa se centra en su mayoría en representar a futbolistas de su país. Pero si comparamos este dato con el país de destino, es decir, la liga donde juegan actualmente esos futbolistas, el porcentaje baja hasta un 40,35%. En este caso el proveedor y el cliente es el mismo, se queda en el mismo país a jugar. Se concluiría que en este aspecto la agencia se centra en la redistribución de sus jugadores portugueses por las demás ligas europeas.

Si se continúa analizando en la tabla los restantes países de origen, exceptuando el jugador francés, los demás futbolistas son de países sudamericanos. Sin embargo en el destino únicamente hay un 3,51% que juegan en Brasil, por lo que se podría concluir que Gestifute se centra en buscar jugadores sudamericanos para traerlos a Europa a desarrollar sus carreras profesionales. Esta práctica la ha llevado a cabo con jugadores como Di María o Falcao, con el primero desde su llegada a Europa ha generado 116 millones de Euros en traspasos y con el segundo más de 120 millones de Euros.

Por lo tanto se puede afirmar que en lo que respecta al país de origen la cartera de Gestifute estaría poco diversificada ya que cuenta con un alto porcentaje de jugadores portugueses. Y con respecto al país de destino tampoco habría una buena diversificación ya que el 59,65% se reparte únicamente en dos ligas, portuguesa y española.

En cuanto a la diversificación en el puesto de juego, hay que comentar que la agencia se encuentra por encima de la media de las 10 agencias en la posición de medios y en los delanteros, pero con una diferencia muy estrecha. Igual que la diferencia a la baja con respecto a los defensas y porteros en los que se sitúa por debajo de la media. Por lo que se podría afirmar que tiene una buena diversificación teniendo en cuenta las posiciones de los jugadores. Aunque parezca elevado el porcentaje de medios hay que tener en cuenta que pueden ocupar diversas posiciones en el campo, y también nombrar que el porcentaje de porteros es bajo porque en una plantilla únicamente hay dos o tres porteros.

5.2.2. Mondial Sports

La agencia situada en segundo lugar en términos de valor de mercado cuenta con mayor número de jugadores que Gestifute, pero el precio de estos futbolistas no es tan elevado debido a que no son tan determinantes en el juego.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
FRANCIA	54,17%	MEDIO	62,50%	FRANCIA	37,50%
BRASIL	13,89%	DELANTERO	22,22%	INGLATERRA	15,28%
CROACIA	6,94%	DEFENSA	13,89%	ESPAÑA	11,11%
ESPAÑA	5,56%	PORTERO	1,39%	CROACIA	6,94%
ARGENTINA	4,17%		100,00%	ITALIA	5,56%
BURKINA FASO	2,78%			UCRANIA	5,56%
CAMERUN	2,78%			BRASIL	4,17%
BELGICA	1,39%			ALEMANIA	4,17%
GHANA	1,39%			PORTUGAL	4,17%
NIGERIA	1,39%			RUSIA	2,78%
MALI	1,39%			HOLANDA	1,39%
SENEGAL	1,39%			TURQUIA	1,39%
COSTA MARFIL	1,39%				100,00%
SERBIA	1,39%				
	100,00%				
HERFINDAHL	0,325		0,459		0,194

Tabla 5.4: Diversificación en origen, puesto y destino de Mondial Sports

Mondial en cuanto al país de origen tiene una diversificación baja, es decir, cuenta con muchos jugadores franceses pero también cuenta con otras doce nacionalidades diferentes provenientes de Europa, América y África. Al tratarse de una agencia francesa es más normal que entre sus clientes cuente con jugadores africanos ya que Francia contaba en el pasado con muchas colonias africanas.

En el aspecto del país de destino, al igual que Gestifute se centra en redistribuir a los jugadores franceses por otros países europeos, sobre todo a Inglaterra y España con los que tiene una cuota de 15,28% y 11,11% respectivamente. La diversificación en este aspecto también es media ya que tiene jugadores repartidos por doce países diferentes pero solo en tres naciones ya cuenta con una cuota de más del 62%.

En lo que respecta al puesto del jugador, Mondial Sports presenta una escasa diversificación ya que está muy por encima de la media en la posición de mediocentro. La media de las agencias es de 47% y la de la agencia francesa alcanza el 62,5%. En la delantera supera también a la media pero por dos puntos únicamente.

Como en la posición de medio supera por gran cantidad a la media, en las posiciones de defensa sobretodo y en portería se queda muy retrasado lo que aun resalta más la falta de diversificación.

5.2.3. Europe Sports Group

Esta agencia de origen brasileño es la que cuenta con mayor número de futbolistas en su cartera con mucha diferencia con respecto a las demás, representa a 570 jugadores. Esta alta cuantía de futbolistas hace que presente el valor medio por jugador más bajo de las diez agencias, la media del mercado alcanza más de 3,8 millones de Euros y la media de Europe solo supera los 680 mil Euros.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
BRASIL	62,81%	MEDIO	46,84%	BRASIL	41,23%
ARGENTINA	7,89%	DELANTERO	28,60%	SIN EQUIPO	7,54%
PERU	3,68%	DEFENSA	23,16%	PORTUGAL	5,79%
PORTUGAL	2,81%	PORTERO	1,40%	ARGENTINA	2,98%
COLOMBIA	2,28%		100,00%	PERU	2,46%
MALI	1,93%			FRANCIA	2,28%
PARAGUAY	1,75%			JAPON	2,28%
BURKINA FASO	1,58%			ARABIA SAUDITA	2,11%
JAMAICA	1,40%			BULGARIA	1,75%
URUGUAY	1,23%			ITALIA	1,75%
CABO VERDE	1,05%			MEJICO	1,58%
SENEGAL	0,88%			COLOMBIA	1,23%
VENEZUELA	0,88%			AZERBAIYAN	1,05%
ECUADOR	0,70%			BURKINA FASO	1,05%
BOLIVIA	0,53%			CHIPRE	1,05%
CHILE	0,53%			ESPAÑA	1,05%
CONGO	0,53%			SUIZA	1,05%
ETIOPIA	0,53%			USA	1,05%
RUANDA	0,53%			CHILE	0,88%
TRINIDAD TOBAGO	0,53%			CHINA	0,88%
ALBANIA	0,35%			GRECIA	0,88%
ARGELIA	0,35%			INGLATERRA	0,88%
COSTA MARFIL	0,35%			PARAGUAY	0,88%
COSTA RICA	0,35%			AUSTRALIA	0,70%
GHANA	0,35%			BELGICA	0,70%
ITALIA	0,35%			JAMAICA	0,70%
PANAMA	0,35%			RUSIA	0,70%
RUMANIA	0,35%			SUDAFRICA	0,70%
SUIZA	0,35%			UCRANIA	0,70%
AUSTRALIA	0,18%			BOLIVIA	0,53%
BOSNIA	0,18%			COREA SUR	0,53%
BURUNDI	0,18%			ECUADOR	0,53%
CROACIA	0,18%			IRAN	0,53%

ESPAÑA	0,18%
GAMBIA	0,18%
GEORGIA	0,18%
HONDURAS	0,18%
ISRAEL	0,18%
JAPON	0,18%
MACEDONIA	0,18%
MADAGASCAR	0,18%
NIGERIA	0,18%
SUDAFRICA	0,18%
TANZANIA	0,18%
TIMOR	0,18%
	100,00%

MALI	0,53%
MALTA	0,53%
POLONIA	0,53%
RUMANIA	0,53%
TURQUIA	0,53%
URUGUAY	0,53%
VENEZUELA	0,53%
ANGOLA	0,35%
ARGELIA	0,35%
CROACIA	0,35%
ESLOVAQUIA	0,35%
HOLANDA	0,35%
LUXEMBURGO	0,35%
MARRUECOS	0,35%
PANAMA	0,35%
REP. CHECA	0,35%
SENEGAL	0,35%
SUECIA	0,35%
ALBANIA	0,18%
ALEMANIA	0,18%
BOSNIA	0,18%
DUBAI	0,18%
EGIPTO	0,18%
FINLANDIA	0,18%
IRAK	0,18%
ISRAEL	0,18%
NORUEGA	0,18%
RUANDA	0,18%
ETIOPIA	0,18%
GAMBIA	0,18%
AUSTRIA	0,18%
MOLDAVIA	0,18%
	100,00%

HERFINDAHL	0,405		0,355		0,185
------------	-------	--	-------	--	-------

Tabla 5.5: Diversificación en origen, puesto y destino de Europe Sports Group

Europe Sports Group es la agencia que cuenta con mayor número de países de origen y de destino, en total suma 45 nacionalidades y 65 ligas nacionales diferentes. La diversificación a pesar de presentar tantas nacionalidades diferentes es baja ya que solo en su país de origen, Brasil, tiene un 62,81%. Los demás países de origen, excluyendo Argentina que presenta un 7,89%, tienen unas cuotas muy bajas por lo que hace más clara la falta de diversificación.

La estrategia de Europe parece clara observando la tabla de diversificación. La compañía se centra en reclutar jugadores en países americanos y africanos, para luego distribuirlos por otras ligas, en su mayoría por países de destino europeos. De los

45 países de origen, 32 son de América o África, y de los 65 países de destino, 29 son países europeos. Por este motivo la diversificación en los países de destino está mejor estructurada ya que se divide la cuota entre mayor número de países.

En cuanto a las posiciones en el campo, la agencia presenta una reducida diversificación debido a la concentración en dos puestos, delantero y medio, supera en casi 10 puntos a la media de delanteros. En las demás posiciones se encuentra por debajo de la media pero con un diferencial bajo, es decir, en estas posiciones la gestión de diversificación está bien proporcionada.

5.2.4. SportsTotal

Esta agencia con domicilio en Alemania, representa a algunos de los mejores jugadores alemanes, como Reus, Gotze o Kroos, siendo del mismo país de origen que la agencia. La agencia centra su estrategia en contratar a jugadores de su propio país, su cartera de clientes está muy nacionalizada.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
ALEMANIA	80,72%	DEFENSA	38,55%	ALEMANIA	84,34%
SUIZA	7,23%	MEDIO	38,55%	TURQUIA	3,61%
CROACIA	4,82%	DELANTERO	16,87%	SUIZA	2,41%
BRASIL	2,41%	PORTERO	6,02%	AUSTRIA	2,41%
PERU	1,20%		100,00%	POLONIA	2,41%
HUNGRIA	1,20%			BELGICA	1,20%
TURQUIA	1,20%			HOLANDA	1,20%
POLONIA	1,20%			ESPAÑA	1,20%
	100,00%			GRECIA	1,20%
					100,00%
HERFINDAHL	0,660		0,329		0,715

Tabla 5.6: Diversificación en origen, puesto y destino de Sportstotal

En la tabla se puede comprobar cómo mas del 80% son jugadores alemanes lo que hace que la cartera tenga una escasa diversificación. Comparando este dato con el país de destino, aun aumenta más la cuota de futbolistas que juegan en Alemania llegando hasta el 84,34%. Al contrario que las anteriores agencias que buscaban redistribuir a sus jugadores por otras ligas, Sportstotal busca atraer futbolistas a la liga alemana y de esta forma tener centralizado en una única liga su negocio. Además, esta práctica se refuerza observando los demás países de destino, todos europeos y la mayoría muy próximos a Alemania.

La diversificación en cuanto al puesto está en la media en términos de equipo, es decir, el número de medios y de defensas en una plantilla de fútbol suele ser muy próximo, y el número de delanteros podría estar cerca de la mitad de medios o defensas. Pero observando la media de las diez agencias, la cartera presenta una cuota de defensas superior a la media en un 10% y dobla a la media en el porcentaje de porteros.

5.2.5. Stellar Football

Esta agencia con origen en el Reino Unido entró en el top ten de agencias con mayor valor de mercado por el aumento que experimentó en el precio Gareth Bale con su fichaje por el Real Madrid. El valor de solo este jugador es más del 20% de la cartera total de la agencia.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
INGLATERRA	66,36%	DEFENSA	39,25%	INGLATERRA	75,70%
ESCOCIA	10,28%	MEDIO	29,91%	ESCOCIA	12,15%
GALES	3,74%	DELANTERO	21,50%	HOLANDA	2,80%
BRASIL	3,74%	PORTERO	9,35%	GALES	2,80%
IRLANDA	3,74%		100,00%	USA	1,87%
FRANCIA	2,80%			ESPAÑA	0,93%
IRLANDA NORTE	1,87%			ITALIA	0,93%
SUDAFRICA	1,87%			ALEMANIA	0,93%
POLONIA	0,93%			BRASIL	0,93%
ISLANDIA	0,93%			CHINA	0,93%
TRINIDAD TOBAGO	0,93%				100,00%
HOLANDA	0,93%				
NORUEGA	0,93%				
TURQUIA	0,93%				
	100,00%				
HERFINDAHL	0,457		0,298		0,590

Tabla 5.7: Diversificación en origen, puesto y destino de Stellar Football

Como se observa en la tabla superior, de los cinco primeros países que aparecen en la columna de origen, cuatro de ellos son del Reino Unido. Solo las cuotas de origen de estas cuatro naciones superan el 74% por lo que se podría concluir que la diversificación en la nacionalidad de los jugadores es baja.

Si se comparan las cuotas de origen y destino de los países pertenecientes al reino unido, la de destino aun es más elevada llegando a superar el 90%. Con este dato se podrían hacer dos afirmaciones. En primer lugar la estrategia de la agencia se centra en representar en mayoría a jugadores que participan en ligas anglosajonas. Y en

segundo lugar, por la primera afirmación se concluye que la diversificación en el país de destino aun es más baja que la de origen ya que está repartida entre menos países, y solo los dos primeros países tienen una cuota superior al 87%.

La diversificación de posición en el campo también es asimétrica debido a que los porcentajes de defensas, delanteros y porteros están por encima de la media del mercado, haciendo a su vez que la cuota de mediocentros este muy por debajo del valor medio.

5.2.6. Rogon Sports

Rogon es la segunda agencia con nacionalidad alemana que está dentro de las diez agencias más valoradas a nivel mundial. A partir de la quinta agencia, el valor total de los jugadores ya ha caído por debajo de los 300 millones de Euros, pero aun así, el valor medio de los jugadores representados por Rogon sigue siendo superior a 4 millones de Euros.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
ALEMANIA	36,49%	MEDIO	54,05%	ALEMANIA	47,30%
BRASIL	20,27%	DEFENSA	25,68%	GRECIA	8,11%
GRECIA	14,86%	DELANTERO	12,16%	SUIZA	6,76%
SUIZA	6,76%	PORTERO	8,11%	BRASIL	6,76%
AUSTRIA	5,41%		100,00%	INGLATERRA	5,41%
BULGARIA	2,70%			POLONIA	5,41%
PERU	1,35%			RUSIA	5,41%
PORTUGAL	1,35%			TURQUIA	4,05%
BOSNIA	1,35%			PORTUGAL	2,70%
ESLOVAQUIA	1,35%			BULGARIA	2,70%
RUMANIA	1,35%			AUSTRIA	1,35%
NIGERIA	1,35%			USA	1,35%
COSTA MARFIL	1,35%			ESCOCIA	1,35%
USA	1,35%			ITALIA	1,35%
GHANA	1,35%				100,00%
REP. CHECA	1,35%				
	100,00%				
HERFINDAHL	0,206		0,379		0,252

Tabla 5.8: Diversificación en origen, puesto y destino de Rogon Sports

Como se observa en la tabla de diversificación, la cartera de clientes de esta agencia está más internacionalizada, es decir, está compuesta por jugadores de Europa, América y África y además presentan una cuota muy repartida entre los países de origen. Por lo tanto la diversificación por nacionalidad es buena ya que el país que presenta la mayor cuota es Alemania con solo el 36,49%.

Si se mira la columna de destino, hay que destacar que la cuota de Alemania, con un 47,30%, es mayor que en origen por lo que se puede afirmar que la agencia intenta atraer a futbolistas a la liga alemana. En cuanto a la diversificación en el país de destino, hay siete países que presentan un porcentaje superior al 5% por lo que tiene una estructura bien distribuida y diversificada, pero menos que la de origen.

La diversificación por puesto en cambio presenta una clara asimetría en la cuota de mediocentros, muy elevada con respecto a la media. Además, la cuota de porteros también es superior a la media acercándose incluso a triplicarla. Debido a esto, las cuotas de los defensas y delanteros son inferiores en dos puntos a las respectivas medias.

5.2.7. Mino Raiola

Este agente es el único de la clasificación que no pertenece a ninguna agencia o empresa de representación, trabaja por cuenta propia y bajo su propio nombre. De nacionalidad italiana, solo cuenta con 39 futbolistas en su cartera, el agente que menos jugadores tiene, pero que alcanzan un valor individual medio de más de 7 millones de Euros.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
ITALIA	27,78%	MEDIO	41,67%	ITALIA	41,67%
BRASIL	16,67%	DEFENSA	33,33%	GRECIA	13,89%
HOLANDA	13,89%	DELANTERO	22,22%	PORTUGAL	8,33%
FRANCIA	8,33%	PORTERO	2,78%	BRASIL	8,33%
BELGICA	5,56%		100,00%	FRANCIA	8,33%
ARMENIA	5,56%			ESPAÑA	5,56%
SUECIA	2,78%			INGLATERRA	5,56%
MARRUECOS	2,78%			ALEMANIA	2,78%
ESPAÑA	2,78%			BELGICA	2,78%
ESLOVAQUIA	2,78%			ESLOVAQUIA	2,78%
SUIZA	2,78%				100,00%
POLONIA	2,78%				
BOSNIA	2,78%				
ALEMANIA	2,78%				
	100,00%				
HERFINDAHL	0,144		0,335		0,222

Tabla 5.9: Diversificación en origen, puesto y destino de Mino Raiola

La diversificación en términos de país de origen está muy bien distribuida, ya que como se observa en la tabla cuenta con tres países que tienen una cuota por encima del 13%. Aunque los jugadores italianos tengan un porcentaje más alto, un 27,78%, no llega a ser tan elevado como para afirmar que se centra en este tipo de jugadores.

En cuanto al país de destino, en primer lugar aparece Italia con un 41,67%. Se observa que esta cuota es mayor que la de nacionalidad por lo que se podría enunciar que Mino Raiola busca futbolistas extranjeros para que jueguen en su país de nacimiento. Por detrás de Italia aparecen dos países que no contaban con jugadores propios de ese país en la cartera de clientes del agente que son Grecia y Portugal con un 13,89% y 8,33% respectivamente. Estos datos son curiosos ya que lo normal para un agente que se adentra en un nuevo mercado nacional es hacerlo con jugadores propios de ese país y no con futbolistas de terceras nacionalidades.

En las posiciones en el campo, la cartera de Mino presenta una diversificación media, aunque sus valores de medios y porteros están un poco por debajo de la media, y los valores de defensas y delanteros se sitúan levemente por encima de la media.

5.2.8. First Eleven ISM

La agencia First Eleven tiene como agente principal al croata Franjo Vranjkovic. Como se observa en la tabla inferior de diversificación, es la cartera de jugadores más diversificada de las diez que se están estudiando, tanto en el país de origen como en destino. Presenta una alta diversificación en ambas clasificaciones ya que el primer país que aparece con mayor cuota es Francia en ambas y en origen no supera el 23% y en destino sobrepasa por muy poco el 26%.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
FRANCIA	22,92%	MEDIO	47,92%	FRANCIA	26,04%
CROACIA	11,46%	DEFENSA	34,38%	ALEMANIA	7,29%
BELGICA	11,46%	DELANTERO	17,71%	BELGICA	7,29%
HOLANDA	8,33%	PORTERO	0,00%	RUMANIA	6,25%
BRASIL	7,29%		100,00%	HOLANDA	6,25%
RUMANIA	7,29%			INGLATERRA	6,25%
ALEMANIA	4,17%			CROACIA	6,25%
NIGERIA	3,13%			PORTUGAL	4,17%
CAMERUN	2,08%			RUSIA	4,17%

SENEGAL	2,08%				BRASIL	4,17%
MALI	2,08%				ARGENTINA	3,13%
VENEZUELA	2,08%				ESPAÑA	3,13%
ARGENTINA	2,08%				UCRANIA	2,08%
PORTUGAL	2,08%				EGIPTO	2,08%
AUSTRIA	2,08%				SUIZA	1,04%
JAMAICA	1,04%				USA	1,04%
GHANA	1,04%				ESLOVAQUIA	1,04%
COLOMBIA	1,04%				SERBIA	1,04%
ECUADOR	1,04%				ISRAEL	1,04%
ISRAEL	1,04%				GRECIA	1,04%
URUGUAY	1,04%				URUGUAY	1,04%
BURKINA FASO	1,04%				NIGERIA	1,04%
MACEDONIA	1,04%				DINAMARCA	1,04%
UCRANIA	1,04%				ITALIA	1,04%
	100,00%				TURQUIA	1,04%
						100,00%
HERFINDAHL	0,103		0,379			0,103

Tabla 5.10: Diversificación en origen, puesto y destino de First Eleven ISM

Además, también es la única agencia que no presenta la cuota más alta ni en país de origen, ni en destino de la nacionalidad de la agencia. Croacia aparece en segunda posición en la columna de origen con un 11,46% y en la columna de destino se sitúa en séptimo lugar con un 6,25%.

La diversificación sobre el puesto tiene una estructura dispar con relación a la de origen y destino. El porcentaje de mediocentros está muy próximo a la media del mercado, pero los datos de defensa y delanteros están varios puntos por encima de la media. El dato más llamativo es la falta de porteros en la cartera de First Eleven, de 96 jugadores que cuenta entre sus clientes, ninguno es portero.

5.2.9. Bahía Internacional

Bahía es la única agencia de nacionalidad española que aparece en la clasificación de las diez agencias de representación de futbolistas con mayor valoración de sus carteras.

La estrategia de Bahía Internacional es representar a futbolistas españoles y aumentar su valor de mercado fuera de su país, es decir, contratar a jugadores de origen español para redistribuirlos por otras ligas donde puedan obtener mayores precios. Si se observa la tabla, tanto el país de origen como el de destino presentan una muy escasa

diversificación. En la columna de origen, de los 62 futbolistas que representa Bahía, únicamente dos no son españoles, un venezolano y un japonés.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
ESPAÑA	96,72%	MEDIO	54,10%	ESPAÑA	72,13%
VENEZUELA	1,64%	DEFENSA	26,23%	ITALIA	3,28%
JAPON	1,64%	DELANTERO	16,39%	AUSTRALIA	3,28%
	100,00%	PORTERO	3,28%	USA	3,28%
			100,00%	CHIPRE	3,28%
				INGLATERRA	3,28%
				ALEMANIA	3,28%
				TAILANDIA	1,64%
				GALES	1,64%
				VENEZUELA	1,64%
				JAPON	1,64%
				FINLANDIA	1,64%
					100,00%
HERFINDAHL	0,936		0,389		0,528

Tabla 5.11: Diversificación en origen, puesto y destino de Bahía Internacional

En destino, el porcentaje de futbolistas que juegan en España es inferior a la cuota de origen, es por lo que se ha comentado que la estrategia de la empresa es redistribuir por otras ligas a los jugadores españoles. En este aspecto aparecen países inusuales en otras agencias como Chipre, Australia o Tailandia.

Con respecto a la posición del jugador, la agencia presenta una diversificación alta, ya que en todas las posiciones los valores no se alejan en demasía de los términos medios de las diez agencias analizadas.

5.2.10. Sports Entertainment Group

Esta agencia es la segunda de la clasificación que presenta mayor número de jugadores, con 179 futbolistas. De origen holandés, presenta una cartera de clientes con muchas nacionalidades diferentes, europeas, con su mayoría en Holanda con un 36,31%, americanas, como Brasil o Canadá, africanas, como Ghana, o de Oceanía, como Australia.

Tanto la diversificación de origen como la de destino presentan una estructura media, es decir, están diversificada ya que no cuentan con países que tengan

unos porcentajes por encima del 50%. En la columna de origen hay hasta cinco países con más de un 7% de cuota.

ORIGEN	%	PUESTO	%	DESTINO	%
HOLANDA	36,31%	MEDIO	51,96%	HOLANDA	34,64%
ALEMANIA	18,44%	DEFENSA	26,26%	ALEMANIA	19,55%
AUSTRIA	8,38%	DELANTERO	16,20%	DINAMARCA	8,94%
FINLANDIA	8,38%	PORTERO	5,59%	AUSTRIA	6,70%
DINAMARCA	7,26%		100,00%	SUECIA	4,47%
BELGICA	3,35%			FINLANDIA	3,91%
PORTUGAL	2,79%			INGLATERRA	2,79%
HUNGRIA	2,79%			RUMANIA	2,79%
SERBIA	2,23%			ESPAÑA	2,23%
POLONIA	1,12%			BELGICA	2,23%
GRECIA	1,12%			TURQUIA	2,23%
GHANA	1,12%			PORTUGAL	2,23%
ISLANDIA	0,56%			HUNGRIA	1,68%
TURQUIA	0,56%			NORUEGA	1,12%
BRASIL	0,56%			DUBAI	0,56%
SUDAFRICA	0,56%			SUIZA	0,56%
ESTONIA	0,56%			UCRANIA	0,56%
AUSTRALIA	0,56%			BOSNIA	0,56%
RUMANIA	0,56%			ITALIA	0,56%
CANADA	0,56%			GRECIA	0,56%
SUIZA	0,56%			RUSIA	0,56%
NIGERIA	0,56%			CANADA	0,56%
CURAZAO	0,56%				100,00%
SUECIA	0,56%				
	100,00%				
HERFINDAHL	0,189		0,368		0,178

Tabla 5.12: Diversificación en origen, puesto y destino de Sports Entertainment Group

En los países de destino, sin contar con Holanda que es el país con mayor porcentaje con un 34,64%, aparecen los países nórdicos, que en las demás agencias prácticamente no habían tenido importancia. En Sports Entertainment estos países, Dinamarca, Suecia, Finlandia y Noruega llegan a alcanzar una cuota común próxima al 18%. Este dato parece conveniente recalcarlo ya pone de manifiesto que las agencias buscan obtener negocios en los países próximos a su origen.

En cuanto al lugar en el campo, la agencia presenta una diversificación media ya que en todas las posiciones sus porcentajes son próximos a la media, ya sea un poco por debajo o al alza.

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES

6.1. CONCLUSIONES

La actividad de los agentes FIFA en los últimos años se ha regulado, aunque cada año necesita más regulación y sobre todo más control económico y fiscal debido a los vacíos legales que se pueden encontrar en las transacciones intercontinentales. Además, los mecanismos reguladores de las prácticas de los agentes también tienen que tener más control sobre estos ya que las cuantías monetarias que se mueven en el mercado cada vez son más grandes.

En cuanto a la concentración del mercado, la conclusión general de que Europa es el continente con mayor concentración de agentes es un resultado esperado debido a que en el continente europeo es donde se creó el fútbol original, y es en esta zona geográfica donde más importancia económica tiene este deporte.

Dentro de Europa, también es un resultado esperado que la concentración de agentes sea en países con mayor cultura futbolística o con mayor historia en este sector. Además, en estos mercados que ya son maduros, los clubes poseen mayor cantidad de recursos monetarios para gastar en traspasos lo que aumenta la posibilidad de que se asocien agentes a esos países.

En la liga española, unas pocas agencias o pocos agentes controlan un porcentaje muy grande del mercado, lo que empeora la competencia perfecta y fija unos precios superiores, es decir, mayores asimetrías se producen entre agencias. Este nivel de asimetría es muy pronunciado en el valor de mercado de los jugadores por agente, algo que tendría que tener mayor control y se tendrían que estipular algunos límites tanto máximos como mínimos en valores para aportar más igualdad al sector.

En el capítulo 4 en el cual se analiza la relación de agentes con jugadores, es muy curiosa la poca simetría que se da en los resultados obtenidos, ya que solo en un país, Inglaterra, existe relación entre el número de agentes y el número de jugadores. En este apartado, se esperaba que el número de ambos participantes estuviera más relacionado.

En el apartado sobre las grandes agencias, la diferencia del valor total entre la agencia más valorada y la agencia situada en el puesto número diez es muy pronunciada, llegando incluso a triplicar el valor la primera clasificada a la decima. Este diferencial es tan grande debido a la tendencia alcista que se sigue en los últimos años con los grandes jugadores, sus valores de mercado han aumentado de manera desproporcionada en relación a los demás jugadores, presentando unas diferencias muy anchas entre los mejores jugadores y los jugadores de clase media. Este hecho tiene consecuencia directa en el gasto en fichajes que realizan los clubes.

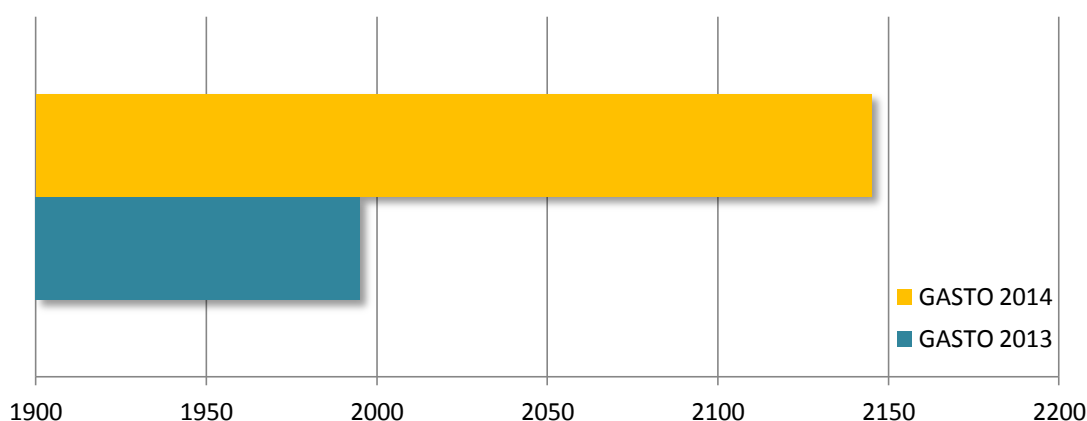


Gráfico 6.1: Gasto en fichajes en las 5 ligas europeas en 2013 y 2014

Como se puede observar en el gráfico, los gastos en fichajes en las cinco ligas europeas más importantes que son Inglaterra, España, Italia, Alemania y Francia, han aumentado del año 2013 al 2014 en 150 millones de Dólares, es decir, un 7,5% más de un año a otro.

En el apartado de las diversificaciones de cartera, se obtuvieron los resultados esperados, ya que el país con el porcentaje más alto en la diversificación de origen coincidían con la nacionalidad propia de la agencia, y en la diversificación de destino, se ve que la tendencia está cambiando y cada vez son más los futbolistas que buscan destinos fuera de las fronteras de sus países de origen. Esto contribuye con el auge de la internacionalización en el fútbol.

Todas estas conclusiones y los resultados obtenidos justifican el trabajo realizado a lo largo de todo el estudio, ya que se han analizado todos los temas que se habían pensado tratar desde un inicio. Además, estas conclusiones pueden ser puestas en práctica en futuras ocasiones para desarrollar más temas económicos sobre el fútbol, o más concretamente sobre los agentes FIFA. Se pueden utilizar también como enseñanza sobre aspectos teóricos, como la concentración de mercados vista desde diversas medidas o la diversificación de carteras con la internacionalización de los jugadores, pero desde un punto de vista práctico.

Otra utilidad podría ser para medios de comunicación, ya que no es inusual ver reportajes, tanto en prensa escrita como televisiva, sobre los representantes en el fútbol, sobre todo después de los cierres de mercados de traspasos de verano e invierno. En la actualidad, los agentes FIFA están siendo reconocidos por ser los dinamizadores del mercado asociado al fútbol, por lo que no dejan de estar en el medio de uno de los negocios con más miradas puestas de todo el mundo. Es por esto por lo que se realizan muchos reportajes a cerca de este tema.

6.2. LIMITACIONES ENCONTRADAS

A lo largo de la realización del trabajo, se han encontrado numerosas limitaciones a la hora de buscar información sobre diversos apartados. Cuando se decide realizar el trabajo a cerca de los agentes FIFA, no se había pensado en la posible dificultad en la búsqueda de información sobre las carteras de las agencias. En el capítulo 3, en el apartado sobre “el caso español”, la búsqueda de los agentes o representantes de cada jugador presentó desde un primer momento cuantiosas dificultades debido a fallos en la adjudicación de agentes a jugadores. De esta forma, la búsqueda del agente correcto se hizo más compleja llegando incluso a no obtener respuesta alguna en bastantes jugadores, lo que se denominó como “otros”.

Otra barrera fue la búsqueda del número de jugadores federados en los cinco países con mayor número de agentes de Europa. Cada federación de fútbol asociada a cada país, contaba con las páginas web en sus idiomas propios o en inglés, pero las traducciones al idioma anglosajón no presentaban todas las noticias ni datos como las hacían las escritas en el idioma de origen. Por lo que para poder conseguir los datos hubo que traducir muchos artículos informativos o buscar en cuantiosas paginas hasta dar con el dato que se estaba buscando.

La mayor limitación o parte más costosa del trabajo ha sido completar las tablas de diversificación de las diez agencias más valoradas del mundo. Las carteras de clientes han sido fáciles de encontrar, pero a la hora de reunir a cada jugador por su nacionalidad o por la liga en la que juega el trabajo se complicaba, ya que había que clasificar uno por uno a todos los jugadores, y eso en las tres formas de diversificación, por origen, por puesto y por destino. Por ejemplo, la agencia Europe Sports Group representa a 570 jugadores, por lo que para realizar su tabla de diversificación, había que clasificar a los 570 futbolistas por tres aspectos diferentes, lo que ralentizaba la ejecución del estudio.

ANEXOS

ANEXO I

Se inserta una copia de un contrato estándar de representación entre un agente FIFA y un jugador o un club.

Contrato de representación estándar
Las partes (Nombre, apellido, domicilio exacto y nombre de la empresa del agente de jugadores, si fuera el caso) (en adelante: el agente de jugadores)
y (Nombre, apellido (apodo, si lo tuviera), domicilio exacto y fecha de nacimiento o nombre del club y domicilio exacto) (en adelante: el cliente)
consienten suscribir el siguiente contrato de representación:
1) DURACIÓN Este contrato será válido por (nº de meses, máximo 24)
Entrará en vigor el y vencerá el (fecha exacta) (fecha exacta)
2) REMUNERACIÓN Únicamente el cliente remunerará al agente de jugadores por el trabajo que haya realizado.
<i>a) Si el cliente es un jugador</i> El agente de jugadores recibirá una comisión que ascenderá al % del salario bruto anual debido al jugador como resultado de los contratos de trabajo negociados o renegociados por el agente de jugadores, pagadera: - en un único pago al comienzo del contrato de trabajo - en pagos anuales al finalizar cada año de contrato (marcar lo que proceda)
<i>b) Si el cliente es un club</i> El agente de jugadores recibirá una comisión en un solo pago de un monto de (monto exacto y divisa)
3) EXCLUSIVIDAD Las partes acuerdan que los derechos de contratación se ceden: de forma exclusiva de forma no exclusiva (marcar lo que proceda)
al agente de jugadores.
4) OTROS ACUERDOS Cualquier otro acuerdo que cumpla las disposiciones contenidas en el reglamento de agentes de jugadores deberá adjuntarse a este contrato y depositarse en la asociación correspondiente.

5) LEGISLACIÓN DE APLICACIÓN OBLIGATORIA

Las partes acuerdan respetar los estatutos, reglamentos, directivas y decisiones de los órganos competentes de la FIFA, así como aquellos de las confederaciones y las asociaciones correspondientes, además de las disposiciones legales de aplicación obligatoria que rigen la contratación laboral y otra legislación aplicable en el territorio de la asociación, así como la legislación internacional y los tratados aplicables.

Las partes acuerdan someter cualquier reclamación a la jurisdicción de la asociación o de la FIFA. El recurso a los tribunales ordinarios está prohibido a excepción de los casos previstos de forma explícita en los reglamentos de la FIFA.

6) NOTAS FINALES

Este contrato ha sido firmado en cuatro ejemplares y sus copias han sido distribuidas como se indica a continuación:

1. Asociación en la que el agente de jugadores está inscrito:

.....
(nombre exacto)

2. Asociación en la que el cliente está inscrito:

.....
(nombre exacto)

3. Agente de jugadores

4. Cliente

Lugar y fecha:

Agente de jugadores:

.....
(firma)

Cliente:

.....
(firma)

Confirmación de la recepción del contrato:

Lugar y fecha:

La asociación del agente de jugadores:

.....
(Sello y firma)

La asociación del cliente:

.....
(Sello y firma)

ANEXO II

Se van a insertar las tablas de cálculo de los Índices Herfindahl – Hirschman de los continentes, que se han utilizado en el capítulo 3, para analizar el grado de concentración en las distintas áreas geográficas.

ÁFRICA:

	Nº AGENTES	CUOTA	IHH
ANGOLA	8	0,98%	0,00010
ARGELIA	68	8,32%	0,00693
BOTSWANA	4	0,49%	0,00002
BURUNDI	5	0,61%	0,00004
CAMERUN	41	5,02%	0,00252
CABO VERDE	2	0,24%	0,00001
CHAD	13	1,59%	0,00025
CONGO	23	2,82%	0,00079
EGIPTO	25	3,06%	0,00094
GABON	5	0,61%	0,00004
GAMBIA	16	1,96%	0,00038
GHANA	31	3,79%	0,00144
GUINEA-BISSAU	40	4,90%	0,00240
BENIN	2	0,24%	0,00001
BURKINA FASO	49	6,00%	0,00360
CAR	15	1,84%	0,00034
COMOROS	2	0,24%	0,00001
CONGO DR	13	1,59%	0,00025
COSTA MARFIL	29	3,55%	0,00126
GUINEA	22	2,69%	0,00073
LIBERIA	10	1,22%	0,00015
MADAGASCAR	6	0,73%	0,00005
MALI	56	6,85%	0,00470
MARRUECOS	31	3,79%	0,00144
MAURICIO	1	0,12%	0,00000
MOZAMBIQUE	5	0,61%	0,00004
NIGER	14	1,71%	0,00029
RUANDA	1	0,12%	0,00000
SANTO TOME	3	0,37%	0,00001
SIERRA LEONA	4	0,49%	0,00002
KENIA	7	0,86%	0,00007
LIBIA	19	2,33%	0,00054
MAURITANIA	26	3,18%	0,00101
NIGERIA	44	5,39%	0,00290
SENEGAL	41	5,02%	0,00252
SEYCHELLES	1	0,12%	0,00000
SUDAFRICA	18	2,20%	0,00049

TOGO	52	6,36%	0,00405
ZIMBABWE	14	1,71%	0,00029
SURINAM	7	0,86%	0,00007
SIRIA	1	0,12%	0,00000
TANZANIA	3	0,37%	0,00001
TUNEZ	32	3,92%	0,00153
UGANDA	6	0,73%	0,00005
ZAMBIA	2	0,24%	0,00001
	817	100,00%	0,04231

Tabla 1: Cálculo del Índice Herfindahl en África

EUROPA:

	Nº AGENTES	CUOTA	IHH
ALBANIA	58	1,22%	0,00015
BELGICA	103	2,16%	0,00047
BULGARIA	74	1,55%	0,00024
CROACIA	43	0,90%	0,00008
CHIPRE	57	1,19%	0,00014
ESPAÑA	609	12,76%	0,01628
ISLAS FAROE	2	0,04%	0,00000
FRANCIA	211	4,42%	0,00195
HUNGRIA	17	0,36%	0,00001
ALEMANIA	455	9,53%	0,00909
AUSTRIA	40	0,84%	0,00007
BIELORRUSIA	12	0,25%	0,00001
BOSNIA	107	2,24%	0,00050
DINAMARCA	45	0,94%	0,00009
ESCOCIA	73	1,53%	0,00023
ESTONIA	4	0,08%	0,00000
FINLANDIA	9	0,19%	0,00000
MACEDONIA	54	1,13%	0,00013
GALES	7	0,15%	0,00000
GEORGIA	21	0,44%	0,00002
GRECIA	57	1,19%	0,00014
ISLANDIA	10	0,21%	0,00000
INGLATERRA	543	11,38%	0,01294
ISLAS BRITANICAS	1	0,02%	0,00000
ITALIA	1062	22,25%	0,04951
LETONIA	9	0,19%	0,00000
LIECHENSTEIN	1	0,02%	0,00000
LUXEMBURGO	26	0,54%	0,00003
MOLDOVIA	20	0,42%	0,00002
IRLANDA NORTE	9	0,19%	0,00000
POLONIA	65	1,36%	0,00019
IRLANDA REP.	29	0,61%	0,00004
RUMANIA	27	0,57%	0,00003
SERBIA	113	2,37%	0,00056

LITUANIA	10	0,21%	0,00000
MALTA	5	0,10%	0,00000
MONTENEGRO	15	0,31%	0,00001
NORUEGA	27	0,57%	0,00003
PAISES BAJOS	150	3,14%	0,00099
PORTUGAL	71	1,49%	0,00022
REPUBLICA CHECA	35	0,73%	0,00005
RUSIA	76	1,59%	0,00025
SAN MARINO	4	0,08%	0,00000
ESLOVAQUIA	23	0,48%	0,00002
SUECIA	50	1,05%	0,00011
SUIZA	72	1,51%	0,00023
TURQUIA	177	3,71%	0,00138
UCRANIA	60	1,26%	0,00016
ESLOVENIA	25	0,52%	0,00003
	4773	100,00%	0,09642

Tabla 2: Cálculo del Índice Herfindahl en Europa

AMÉRICA:

	Nº AGENTES	CUOTA	IHH
BARBADOS	3	0,34%	0,00001
BOLIVIA	5	0,57%	0,00003
COLOMBIA	56	6,33%	0,00401
COSTA RICA	6	0,68%	0,00005
ECUADOR	10	1,13%	0,00013
GUATEMALA	1	0,11%	0,00000
HONDURAS	2	0,23%	0,00001
ARGENTINA	220	24,89%	0,06194
BRASIL	219	24,77%	0,06137
CANADA	43	4,86%	0,00237
CHILE	19	2,15%	0,00046
CURAZAO	1	0,11%	0,00000
EEUU	162	18,33%	0,03358
EL SALVADOR	1	0,11%	0,00000
HAITI	1	0,11%	0,00000
PANAMA	2	0,23%	0,00001
PERU	24	2,71%	0,00074
PUERTO RICO	1	0,11%	0,00000
ISLAS CAIMAN	1	0,11%	0,00000
JAMAICA	1	0,11%	0,00000
MEJICO	13	1,47%	0,00022
PARAGUAY	24	2,71%	0,00074
URUGUAY	53	6,00%	0,00359
VENEZUELA	16	1,81%	0,00033
	884	100,00%	0,16958

Tabla 3: Cálculo del Índice Herfindahl en América

ASIA Y OCEANÍA:

	Nº AGENTES	CUOTA	IHH
AUSTRALIA	35	6,85%	0,00469
AZERBAIJAN	13	2,54%	0,00065
EMIRATOS	17	3,33%	0,00111
ARABIA SAUDI	41	8,02%	0,00644
BAHRAIN	11	2,15%	0,00046
CAMBOYA	3	0,59%	0,00003
HONG KONG	9	1,76%	0,00031
INDIA	4	0,78%	0,00006
IRAQ	5	0,98%	0,00010
JAPON	32	6,26%	0,00392
KAZAKHSTAN	5	0,98%	0,00010
KOREA DPR	1	0,20%	0,00000
OMAN	6	1,17%	0,00014
REP. COREA	74	14,48%	0,02097
INDONESIA	15	2,94%	0,00086
IRAN	33	6,46%	0,00417
ISRAEL	70	13,70%	0,01877
JORDANIA	11	2,15%	0,00046
KUWAIT	39	7,63%	0,00582
MACAU	1	0,20%	0,00000
MALASIA	4	0,78%	0,00006
NUEVA ZELANDA	2	0,39%	0,00002
FILIPINAS	1	0,20%	0,00000
QATAR	9	1,76%	0,00031
CHINA	26	5,09%	0,00259
SINGAPUR	8	1,57%	0,00025
TAILANDIA	14	2,74%	0,00075
UZBEKISTAN	3	0,59%	0,00003
VIETNAM	1	0,20%	0,00000
LIBANO	18	3,52%	0,00124
	511	100,00%	0,07432

Tabla 4: Cálculo del Índice Herfindahl en Asia y Oceanía

ANEXO III

Se inserta una tabla con todos los agentes que representan a jugadores en la liga profesional del fútbol español, con la cantidad de jugadores que controlan, algún ejemplo de esos jugadores, los más destacados, y el valor total de mercado que tienen esos jugadores en cartera. Además, también está el cálculo del Índice Herfindahl de la liga española. Las agencias o agentes están clasificados por valor de la cartera, de mayor a menor.

AGENTE	Nº JUG.	ESTRELLA	VALOR	%	IHH
GESTIFUTE	15	RONALDO, DI MARIA, COSTA, PEPE	265,4	10,67%	0,0114
OTROS	49	IRAOLA, ITURRASPE, SUSAETA, PAREJA	145,4	5,84%	0,0034
BAHIA	23	RAUL GARCIA, PEDRO, ILLARRA	128,6	5,17%	0,0027
JORGE MESSI	1	MESSI	120	4,82%	0,0023
STELLAR FOOTBALL	1	BALE	80	3,22%	0,0010
JOSEP OROBITG	6	MONTOYA, BUSQUETS, TELLO	78,5	3,16%	0,0010
DARREN DEAN	2	SONG, CESC	68	2,73%	0,0007
MONDIAL SPORT MANAGE	6	VARANE, LAPORTE, MUSACCHIO	60,1	2,42%	0,0006
MJF	1	NEYMAR	60	2,41%	0,0006
GARCIA QUILON	9	FILIPPE LUIS, DIEGO LOPEZ, ARBELOA	59	2,37%	0,0006
VOS MARKETING	3	VILLA, PIQUE, BACCA	56	2,25%	0,0005
RAMON SOSTRES	2	PUYOL, INIESTA	56	2,25%	0,0005
INTERSTAR DEPORTE	10	ALBA, BRUNO SORIANO, GUAITA	54,5	2,19%	0,0005
GINES CARVAJAL	4	JUANFRAN, VALDES, CARVAJAL, JESE	53	2,13%	0,0005
PROMOESPORT BCN	20	DE LA BELLA, UCHE, ALVES	45,6	1,83%	0,0003
RENE RAMOS	1	RAMOS	40	1,61%	0,0003
ASA INTERNATIONAL	1	MODRIC	40	1,61%	0,0003
FERNANDO FELICEVICH	4	ALEXIS, BRAVO, ORELLANA	37,3	1,50%	0,0002
CORNER ASSOCIATION	4	GODIN, CEBOLLA, CHORI	35	1,41%	0,0002
ISCO ROMAN	1	ISCO	35	1,41%	0,0002
KARIM DJAZIRI	1	BENZEMA	34	1,37%	0,0002
TORETA DO	3	MARCELO, SAN JOSE, GASPARD	32	1,29%	0,0002
IÑAKI ESPIZUA	2	KOKE, COKE	32	1,29%	0,0002
U1ST SPORTS	11	VARAS, FAZIO, AQUINO	25,1	1,01%	0,0001
CHRISTOPHE HENROTAY	1	COURTOIS	25	1,00%	0,0001
FOOT&BALL	1	ARDA	25	1,00%	0,0001
WB SPORTMANAGEMENT	1	GRIEZMANN	25	1,00%	0,0001
JORG NEUBAUER	2	KHEDIRA	23	0,92%	0,0001
PROSOCCER 24	6	GAMEIRO, GRANERO	20,7	0,83%	0,0001
BBC MANAGE	7	CRISTOFORO, JAIRO, ALCACER	20,5	0,82%	0,0001
IMG	1	ANDER HERRERA	20	0,80%	0,0001
SPORTFRONT	1	RAKITIC	20	0,80%	0,0001
POWER PLAY SPORTS	3	ALDERWEIRELD, COSTA	19	0,76%	0,0001
MAGIC DIAZ	2	BARTRA, ROMEU	19	0,76%	0,0001
DINORAH SANTA ANA	1	ALVES	18	0,72%	0,0001
JESUS MEDINA MARTIN	1	MUNIAIN	18	0,72%	0,0001
GRUPO IDUB	2	ALONSO, ADURIZ	15,5	0,62%	0,0000

Estudio sobre los agentes FIFA en el fútbol profesional

JOSEBA DIAZ	6	BALEZIAGA, AGIRRETXE	15,2	0,61%	0,0000
WALTER TAMER	1	MASCHERANO	15	0,60%	0,0000
PAULO AFFONSO	1	ADRIANO	15	0,60%	0,0000
BOSS ESPAÑA	7	COBEÑO, MICHEL, VADILLO	14,9	0,60%	0,0000
MIGUEL ANGEL CERMEÑO	2	MARTINEZ, XABI PRIETO	13	0,52%	0,0000
MAGIC PLAYERS	4	VICTOR RUIZ, VERDU	12,7	0,51%	0,0000
F & K SPORTS	1	GABI	12	0,48%	0,0000
CARLO CUTROPIA	1	CASILLAS	12	0,48%	0,0000
JUANMA LOPEZ	1	MORATA	12	0,48%	0,0000
THIAGO GONZALVES	1	JONAS	12	0,48%	0,0000
SBSFOOT	3	OLIVER, MITROVIC	11	0,44%	0,0000
VICENTE BIURRUN	2	BEÑAT, ANSOTEGUI	11	0,44%	0,0000
INTERFOOTBALL MANAGE	4	PARDO, MOI, GAVILAN	10,8	0,43%	0,0000
JOEL ESSOMBA	2	MBIA, KAMENI	10	0,40%	0,0000
TWENTY TWO SA	2	PIATTI, LISANDRO	10	0,40%	0,0000
EUROPE SPORTS GROUP	1	DIEGO	10	0,40%	0,0000
JONATHAN KOENIG	1	XAVI	10	0,40%	0,0000
JAVIER MOYA	1	ALBERTO MORENO	10	0,40%	0,0000
LIAN SPORTS	2	MARIN, SEFEROVIC	9,5	0,38%	0,0000
JB SPORTS	2	SANTA CRUZ, MORENO	9,5	0,38%	0,0000
EUGENIO BOTAS	5	FUEGO, JOSE CARLOS	9,4	0,38%	0,0000
MARIO PARRI	2	IBORRA, MALLO	9	0,36%	0,0000
ML PLAYERS	1	SOSA	9	0,36%	0,0000
ALAIN MIGLIACCIO	1	MATHIEU	9	0,36%	0,0000
PROELEVEN	3	CARRIZO, DIOGO, ELISEU	8,5	0,34%	0,0000
MARCO KIRDEMIR	3	REYES, COLUNGA, AMAYA	8,5	0,34%	0,0000
PROMOSPORT	3	BETO, LONGO	8	0,32%	0,0000
BANIVA SPORTS	3	COSTA, CHARLES	6,7	0,27%	0,0000
SPORTIS	3	NOLITO, ANGULO, NELSON	6,7	0,27%	0,0000
GM FOOT	1	EL ARABI	6,5	0,26%	0,0000
JOSEPH LEE	1	CASEMIRO	6	0,24%	0,0000
FERNANDO REDONDO	1	ASENJO	6	0,24%	0,0000
VARGAS	1	VARGAS	6	0,24%	0,0000
SOCCER SPORT	1	LEO BAPTISTAO	6	0,24%	0,0000
SOCCER RELATIONS	4	CASADO, ADAN	5,3	0,21%	0,0000
JUST FOOTBALL	2	PORTILLO, JUANMI	5	0,20%	0,0000
SPORT PROMOTION BV	1	AFELLAY	5	0,20%	0,0000
HERMANOS SEGUI	1	NACHO	5	0,20%	0,0000
ANGEL CANALES	1	CANALES	5	0,20%	0,0000
BESD SPORT MANAGEMENT	1	NDIAYE	5	0,20%	0,0000
BOTIA	1	BOTIA	5	0,20%	0,0000
EMG MUNDIAL	1	SUSO	5	0,20%	0,0000
KC MANAGEMENT	2	ZE CASTRO, RUKAVINA	4,9	0,20%	0,0000
GALLEA GESTION	2	COEFF, BRAHIMI	4,8	0,19%	0,0000
MRH FUTBOL	2	JUAN CARLOS, RECIO	4,5	0,18%	0,0000
ACCION SPORT	1	IBAI	4,5	0,18%	0,0000
SPORTS CONNECTION	2	VYNTRA, ANTUNES	4	0,16%	0,0000
RICARDO CAÑANAS	1	NAVAS	4	0,16%	0,0000
BARRY THOMAS	1	AMRABAT	4	0,16%	0,0000
PEDRO BRAVO	1	PEDRO LEON	4	0,16%	0,0000

DOMINGO SEVILLANO	2	JAIME. MOLINA	3,6	0,14%	0,0000
MONDIAL PROMOTION	2	EL ZHAR, EL ADOUA	3,5	0,14%	0,0000
EMEFIE ANEKE ATTA	2	NOSA, IGHALO	3,5	0,14%	0,0000
ALEX BONNOT	1	DIOP	3,5	0,14%	0,0000
CONTROL ORIENTADO	1	CASILLA	3,5	0,14%	0,0000
FAIRPLAY SPORTS GROUP	1	ITURRA	3,5	0,14%	0,0000
GLOBAL ASES	2	GURPEGUI, LANZAROTE	3	0,12%	0,0000
GSM	2	ADRIAN, DUBARBIER	3	0,12%	0,0000
MINO RAIOLA	2	DIDAC, MATIONI	3	0,12%	0,0000
ACTA7	1	TROCHOWSKI	3	0,12%	0,0000
DMITRI CHERYSHEV	1	CHERYSHEV	3	0,12%	0,0000
DIETMAR KOHLI	1	IVANSCHITZ	3	0,12%	0,0000
SOUZA DE PAULA SPORTS	1	VINICIUS	3	0,12%	0,0000
KGM SPORTS	1	SAMMIR	3	0,12%	0,0000
FERNANDO CASTRO	1	DIEGO CASTRO	3	0,12%	0,0000
COMUNIGOAL	1	SANCHEZ	3	0,12%	0,0000
SC OPRIA	1	TORJE	3	0,12%	0,0000
PROSCOUTS MANAGEMENT	1	PITI	3	0,12%	0,0000
EMILIO DE LA RIVA	1	FIDEL	3	0,12%	0,0000
BOAKYE	1	BOAKYE	3	0,12%	0,0000
ANTXON MUJICA	1	IRAIZOZ	2,5	0,10%	0,0000
SOC CERTALK	1	PERBET	2,5	0,10%	0,0000
JAVIER PICALLO	1	PEREIRA	2,5	0,10%	0,0000
KICK & RUN SPORTS	1	CASADESUS	2,5	0,10%	0,0000
SK MANAGEMENT	1	SENDEROS	2,5	0,10%	0,0000
ESSEL SPORTS MANAGE	1	KROHN-DEHLI	2,5	0,10%	0,0000
TISSONE	1	TISSONE	2,5	0,10%	0,0000
GALVEZ	1	GALVEZ	2,5	0,10%	0,0000
WORLD SOCCER STAR	1	LASS	2,5	0,10%	0,0000
JOAQUIN SECADES	1	RUEDA	2,5	0,10%	0,0000
BRIAN PUGACH	1	JEFFREN	2,5	0,10%	0,0000
DIEGO MERINO	1	CARLOS SANCHEZ	2,5	0,10%	0,0000
MSC MANAGEMENT	2	CABRAL, ANGELERI	2,2	0,09%	0,0000
SOCCER4PRO	1	GIMENEZ	2	0,08%	0,0000
INVERT3S SPORT GROUP	1	SISSOKO	2	0,08%	0,0000
ANGEL SANCHEZ	1	FONTAS	2	0,08%	0,0000
MANUEL MIGUEZ	1	OUBIÑA	2	0,08%	0,0000
EDUARDO URAM	1	WELLITON	2	0,08%	0,0000
ERIS KISMET	1	HAMDAOUI	2	0,08%	0,0000
FRONT GROUP	1	RAFA	2	0,08%	0,0000
FRANCISCO SANCHEZ	1	VALERA	2	0,08%	0,0000
ISTRATI FOOTBALL MANAGE	1	FIGUERAS	2	0,08%	0,0000
OHNE BERATER	1	SILVA	2	0,08%	0,0000
MSM	1	PEREIRA	2	0,08%	0,0000
SMI	1	RODRIGUES	2	0,08%	0,0000
BABA	1	BABA	1,8	0,07%	0,0000
ANDREI GOLOWASCH	1	IAKOVENKO	1,8	0,07%	0,0000
OSCAR FONT	1	FALQUE	1,8	0,07%	0,0000
PASCUAL LEZCANO	1	COLOTTO	1,8	0,07%	0,0000
CARLOS ANDRE	1	GABRIEL	1,5	0,06%	0,0000

JOSE SEGUI	1	PEDRO LOPEZ	1,5	0,06%	0,0000
DONY MANAGEMENT	1	SIMAO	1,5	0,06%	0,0000
ROGER BOLI	1	KEITA	1,5	0,06%	0,0000
FOOTBALL AGENCY BERLIN	1	MINA	1,5	0,06%	0,0000
JOSE MARIA MINGUELLA	1	DARDER	1,5	0,06%	0,0000
FOTBAL HEBDO SPORT	1	RAT	1,5	0,06%	0,0000
FLAVIO PERCHMAN	1	SEBAS	1,5	0,06%	0,0000
JESUS MESAS	1	LACEN	1,5	0,06%	0,0000
ROGON SPORT MANAGE	1	MARICA	1,5	0,06%	0,0000
ELEVEN SPORT	1	ALEX	1,5	0,06%	0,0000
VASILIS PANAGIOTAKIS	1	KARNEZIS	1,5	0,06%	0,0000
FOULQUIER	1	FOULQUIER	1,5	0,06%	0,0000
SENTINEL SPORT	1	BUONA0NOTTE	1,5	0,06%	0,0000
FOOTBALL PROMOTIONS	1	RUBEN	1,2	0,05%	0,0000
OML SPORT MARKETING	1	LARSSON	1,2	0,05%	0,0000
JAVIER DIEGUEZ	1	NACHO	1,2	0,05%	0,0000
DM FOOTBALL ADVICE	1	ANGEL	1	0,04%	0,0000
FABRYKA FUTBOLU	1	PAWLOWSKI	1	0,04%	0,0000
PEPE MESA	1	SAMUEL	1	0,04%	0,0000
ALEX CASTILLO	1	NERY	1	0,04%	0,0000
STAR MANAGEMENT SIGNINGS	1	ROCHINA	1	0,04%	0,0000
3 UNITED					
SPORTMANAGEMENT	1	LARRIVEY	1	0,04%	0,0000
VALDET RAMA	1	VALDET RAMA	1	0,04%	0,0000
BRIAN COSTA	1	SARA	1	0,04%	0,0000
SERGIO GIONINO	1	REYES	1	0,04%	0,0000
IOAN BECALI	1	SAPUNARU	1	0,04%	0,0000
TENTE SANCHEZ	1	TOÑO	0,9	0,04%	0,0000
TOLDRA CONSULTING	1	CODINA	0,8	0,03%	0,0000
	392		2487,9	100,00%	0,0300

Tabla 5: Cálculo del Índice Herfindahl en la liga de futbol profesional española

ANEXO IV

Se inserta la tabla del gasto en fichajes de las cinco ligas europeas más importantes de los años 2013 y 2014.

GASTO POR PAIS 2013-2014		
PAIS	2013	2014
INGLATERRA	770	900
ESPAÑA	310	585
ITALIA	375	200
FRANCIA	340	160
ALEMANIA	200	300
	1995	2145

Tabla 6: Gasto en fichajes en 2013 y 2014 de los cinco países más importantes de Europa

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asociación de Bancos e Instituciones financieras de Chile. *Índices de concentración*. Santiago.

Deaton, Angus (1997). *Analysis of Household Surveys*. Baltimore MD: John Hopkins University Press. ISBN 0-585-23787-5.

FIFA (Junio 2010). *Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de jugadores*. Johannesburgo.

FIFA (Octubre 2007). *Reglamento sobre los Agentes de jugadores*. Zurich.

Guede García, Alexander (Abril 2014). *El fin de la era de los agents FIFA*. Iusport, derecho deportivo.

Hernández Guerra, Laura (Abril 2012). *Boletín de la Asociación Española de Agentes de Futbolistas*. Número 2. Madrid.

Instituto Nacional de Estadística. *Concentración en la industria*. Madrid.

“La lista de las mejores agencias del mundo de futbolistas”. *Goal (Online)*. 24 de Febrero de 2012. [Consulta: 20 de Agosto de 2014]. <Disponible en: <http://www.goal.com/es/news/21/fichajes/2012/02/24/2923280/especial-mercado-la-lista-de-las-mejores-agencias-del-mundo>>

Lembo, Christina (2011). “FIFA transfer regulations and UEFA player eligibility rules: major changes in european football and the negative effect on minors”. *Memory international law review*, Vol. 25, páginas 540 a 585.

Lucifora, Claudio (2009). “Superstar effects in sport, evidence from Italian soccer”. *The economics of association football I*. Capítulo 29, páginas 445 a 465.

Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. *Memoria 2013, Licencias y clubes federados*. Madrid.

Molina, Javier. “Diamantes negros del fútbol”. *El País Semanal (Online)*. 20 de Abril de 2013. [Consulta: 13 de Junio de 2014]. <Disponible en: http://elpais.com/elpais/2013/04/19/eps/1366367537_945531.html>

Poli, Raffaele (Febrero 2012). *Football agents in the biggest five European football markets, an empirical research report*. CIES football observatory. London.

Poza, Felipe. “El agente especial Mendes se embolsó más de quince millones este verano”. *Estrella Digital (Online)*. 6 de Septiembre de 2014. [Consulta: 8 de Septiembre de 2014]. <Disponible en: <http://www.estrelladigital.es/articulo/futbol/agente-especial-mendes-embolso-mas-15-millones-verano/20140906212720209693.html>>

Roan, Dan. “The numbers game, FA facing participation challenge”. *BBC (Online)*. Miércoles, 8 de Junio de 2011. [Consulta: 17 de Junio de 2014]. <Disponible en: http://www.bbc.co.uk/blogs/legacy/danroan/2011/06/tough_times_for_grassroots_football.html>

Sloane, Peter J. (Enero 2009). “The labour market in professional football”. *The economics of association football I*. Capítulo 18, páginas 181 a 199.

Tejedor, Félix. “Las diez agencias de representación de futbolistas más importantes del mundo”. *Fútbol Finanzas (Online)*. 11 de Diciembre de 2012. [Consulta: 20 de Agosto de 2014] <Disponible en: <http://futbolfinanzas.com/las-diez-agencias-de-representacion-de-futbolistas-mas-importantes-del-mundo/>>

Vigario, Alberto. “¿Quién se lleva las comisiones en el futbol?, veinte agentes manejan el mercado”. *El Economista (Online)*. Abril de 2012. [Consulta: 25 de Junio de 2014]. <Disponible en: <http://ecodiario.eleconomista.es/futbol/noticias/3896456/04/12/quien-se-lleva-el-dinero-de-las-comisiones-en-el-futbol.html#.Kku8JD1bQ3r90J>>

PÁGINAS WEB UTILIZADAS:

<http://es.fifa.com/>

<http://www.dfb.de/index/>

<http://www.fff.fr/>

<http://www.fifatms.com/es/>

<http://www.figc.it/>

<http://www.thefa.com/>

<http://www.transfermarkt.es/>

<http://www.figc.it/>